

Министерство образования и науки Российской Федерации  
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего  
образования

«Уральский государственный педагогический университет»

Институт математики, физики, информатики и технологий

Кафедра технологии и экономики

**ОРГАНИЗАЦИЯ УСЛУГИ АВТОКРЕДИТОВАНИЯ В УСЛОВИЯХ  
ДИЛЕРСКОГО ЦЕНТРА ПО ПРОДАЖЕ И СЕРВИСНОМУ  
ОБСЛУЖИВАНИЮ АВТОМОБИЛЕЙ**

Выпускная квалификационная работа

Квалификационная работа

допущена к защите

Зав. кафедрой, д.ф.-м.н.,

профессор О.А. Чикова

\_\_\_\_\_

дата

\_\_\_\_\_

подпись

Исполнитель:

Балашова Виктория Александровна

студентка БР-51Z группы

\_\_\_\_\_

подпись

Научный руководитель:

Витюнин М.А.

канд.хим.наук, доцент

кафедры Технологии и экономики

\_\_\_\_\_

подпись

Екатеринбург, 2017

## СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	3
ГЛАВА 1 Теоритические основы кредитования.....	7
1.1 Сущность и виды автокредитования.....	7
1.2 Правовое регулирование автокредитования в России.....	16
1.3 Современный рынок автокредитования в РФ.....	23
ГЛАВА 2. Анализ автокредитования в дилерском центре АСМОТО Славия.....	34
2.1 Характеристики центра.....	34
2.2 Процедура оформления и выдачи автокредита.....	42
ГЛАВА 3. Пути оптимизации автокредитования в дилерских центрах .....	54
3.1 Оценка перспектив развития рынка автокредитования в России .....	54
3.2 Проблемы формирования автокредитов в АСМОТО Славия.....	63
3.3 Пути совершенствования процесса автокредитования в АСМОТО Славия.....	65
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....	73
СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ.....	75
ПРИЛОЖЕНИЕ.....	80

## ВВЕДЕНИЕ

Кредит стал важным элементом в современном мире и в настоящее время его значение для развития страны только увеличивается. Благодаря кредиту люди и предприятия располагают в любой момент такой суммой денежных средств, которая им необходима.

Банки предлагают своим клиентам самые различные виды кредитов: ипотечные кредиты, кредиты на неотложные нужды, кредитные карты и т.д. Одним из самых популярных видов кредитования, безусловно, является автокредитование.

На автокредиты приходится порядка 40% общего объема продаж автомобилей по России. Этот показатель во время кризиса падал до уровня 20%, но впоследствии был увеличен благодаря государственной поддержке. Это подтверждает тот факт что, государство заинтересовано в увеличении спроса на автомобили, а значит и в развитии всей автомобильной промышленности страны.

Заинтересованность в развитии автомобильной промышленности во многом обусловлена тем, что в этом секторе задействовано огромное количество рабочих мест. Соответственно, в случае снижения спроса на продукцию автопроизводители будут работать в убыток, что непременно приведет к ухудшению их финансового состояния и, как следствие, сокращениям персонала на предприятиях или банкротству и полной потере рабочих мест.

Кроме того в развитие этой отрасли в России были вложены огромные средства и отказ от выбранной стратегии развития приведет к проблемам связанным с дальнейшим использованием созданных основных средств, разработок и т.д.

В настоящее время автокредитование становится все более популярным, поскольку автомобиль все больше и больше становится необходимым средством. Приобрести его желают многие, однако не многие могут позволить себе приобретение автомобиля за наличные.

По уверениям представителей автосалонов, число клиентов, приобретающих новые автомобили, постоянно растет благодаря появившимся возможностям покупки машины в кредит.

По результатам опроса, проведенного в марте 2017 года всероссийским центром изучения общественного мнения (ВЦИОМ), 37% россиян,

желающих приобрести автомобиль в течение ближайших 3 лет, выбирают приобретение машины в кредит. В 2015 году использовать возможность приобретения автомобиля в кредит изъявило желание 29% потенциальных покупателей [51].

Банки, которые предоставляют услуги автокредитования считают, что у этой услуги большое будущее, ведь автомобили в кредит доступны уже сегодня, их не надо ждать и откладывать на них деньги, опасаясь что эти деньги могут обесцениться. Интерес банка подогревается тем, что этот вид кредита является залоговым и, тем самым, менее рисковым для банка. Кроме того, в настоящее время, развитию автокредитования способствуют государственные программы направленные на поддержку отечественной автомобильной промышленности.

Автокредитование - услуга, которую на сегодняшний день предоставляет достаточное количество банков. Портфель автокредитов в некоторых банках занимает весомую долю всего розничного кредитного портфеля, что означает о заинтересованности этих банков в автокредитовании и, соответственно, смещении приоритетов к этому виду кредитования.

На сегодняшний день автокредит - это один из самых популярных видов целевого кредитования. В сложившейся конкуренции банки стремятся к улучшению условий кредитования: снижают процентные ставки и суммы первоначального взноса, уменьшают сроки рассмотрения заявок и выдачи кредитов, изменяют требования к заемщикам. Некоторые банки предоставляют автокредиты на подержанные машины, тем самым пытаясь увеличить свою клиентуру.

Таким образом, в развитии автокредитования заинтересованы как государство, так и клиенты и банки.

Актуальность темы исследования обусловлена тем, что автомобильная промышленность для России имеет огромное значение, а автокредитование является одним из наиболее значимых способов увеличения спроса на продукцию автопроизводителей.

Целью выпускной квалификационной работы является разработка организации услуг автокредитования в условиях дилерского центра по продаже и сервисному обслуживанию автомобилей.

Объект исследования – организация автокредитования в дилерском центре «АСМОТО Славия».

Предмет исследования – услуга автокредитования в условиях дилерского центра.

Для достижения поставленной цели были поставлены следующие задачи:

- Определить значение автокредитования в развитии автомобильной промышленности и экономики страны в целом;
- Изучить нормативно-правовое регулирование в области потребительского кредитования;
- Исследовать рынок автокредитов в России и Екатеринбурге;
- Изучить организацию автокредитования в ООО «АСМОТО Славия»;
- Оценить результаты реализации кредитной политики дилерского центра в отношении автокредитования;
- Разработать рекомендации по повышению эффективности автокредитования в ООО «АСМОТО Славия».

При подготовке данной работы были использованы Конституция РФ, Гражданский кодекс РФ, ФЗ «О банках и банковской деятельности», ФЗ «О Центральном Банке Российской Федерации», инструкция Банка России №110-И «Об обязательных нормативах банков», Положение Банка России № 254-П «О порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери по ссудам, по ссудной и приравненной к ней задолженности» и другие нормативно-правовые акты в области автокредитования. Кроме того были использованы учебники и материалы периодических изданий.

Исследованием проблем автокредитования занимаются такие российские ученые, как Сошина В., Зарщиков А., Андреева О., Лапуста М., Мазурина Т., Санькова А., Соснина А., труды которых были изучены при подготовке дипломной работы.

Выпускная квалификационная работа состоит из введения, трех глав, заключения, библиографического списка, приложения. В первой главе рассматривается автокредитование как сегмент потребительского кредитования. Во второй главе анализируется автокредитование в АСМОТО Славия. В третьей главе предлагаются рекомендации по повышению эффективности автокредитования в дилерских центрах.

Исследование проводилось с использованием метода сравнительного анализа, построения аналитических таблиц, графиков, диаграмм и их анализа.

# **ГЛАВА 1. Теоритические основы кредитования**

## **1.1 Сущность и виды автокредитования**

В целях качественного освещения ключевых направлений данного исследования, по мнению автора, представляется целесообразным уточнить используемый в работе базовый понятийный аппарат.

В частности, первичной задачей на данном этапе работы является выявление сущности автокредитования и его обособление как одного из важнейших направлений потребительского кредитования. Реализация поставленной задачи в данном разделе настоящей работы будет поставлена в рамки уточнения трактовки терминов «розничный банковский продукт» и «автокредит». Принципиальным, на наш взгляд, вопросом является определение потребительского кредита как банковского продукта. Являясь коммерческой организацией, направленной на извлечение прибыли, банк, как и любая подобная организация, совершает перечень операций, приводящих к конкретному результату, или продукту своей деятельности. Понятие банковского продукта является фундаментальным в банковском деле. В этой связи рассмотрение потребительского кредита как банковского продукта представляет обоснованный интерес. Определение банковского продукта является весьма нетривиальной задачей, составляющей важный аспект в том числе и банковского маркетинга. Анализ специализированной литературы, посвященной данному вопросу, позволяет раскрыть несколько точек зрения на определение данного термина. Так, по мнению Белоглазовой Г.Н., банковский продукт представляет собой совокупность операций и сделок, направленных на удовлетворение конкретной потребности клиента, закрепленная банковскими регламентами и имеющая определенные качественные, количественные и ценовые параметры [10].

Мазняк В.М., в свою очередь, трактует банковский продукт как результат внутренних процессов банка по решению его задач и удовлетворению запросов клиента [36]. По мнению ученого, банковский продукт следует рассматривать в диалектическом единстве услуг и операций. В словаре по экономической теории банковский продукт обозначен как определенная (конкретная или типизированная) банковская услуга или банковская операция, оказываемая клиентам банка (внешний продукт) или имеющая внутреннее значение для работы банка (внутренний продукт) [55]. В литературе и практике довольно часто можно встретить смешение понятий

«банковский продукт», «банковская операция», «банковская услуга», в результате чего термины зачастую объединяются в один: «банковская услуга». Подобное смешение в научном смысле представляется нам не вполне корректным, а отсутствие в нормативных актах информации по данному вопросу расширяет масштабы дискуссии. Содержательное определение банковскому продукту дает А.М. Тавасиев: «Банковский продукт - конкретный способ, каким банк оказывает или готов оказывать ту или иную услугу нуждающемуся в ней клиенту, т.е. упорядоченный, внутренне согласованный и, как правило, документально оформленный комплекс взаимосвязанных организационных, технико-технологических, информационных, финансовых, юридических и иных действий (процедур), составляющих целостный регламент взаимодействия сотрудников банка (конкретных его подразделений) с обслуживаемым клиентом, единую и завершенную технологию обслуживания клиента» [54]. В данном определении отражается видение банковского продукта как некой технологии оказания услуг клиенту, причем такая технология отлична для каждого из банков. В научной среде существует также точка зрения, связывающая банковский продукт с документом, осязаемым выражением которого он выступает. Подобных взглядов придерживается, например, Жуков Е.Ф., определяющий банковский продукт как банковский документ (или свидетельство), который выпускается банком для обслуживания клиента и проведения банковских операций. По мнению ученого, банковскими продуктами являются векселя, чеки, банковские проценты, депозиты, сертификаты и т.п. [8]. Анализ мнений по рассматриваемому вопросу позволяет еще раз убедиться в его широкой дискуссионности: ряд специалистов определяют банковский продукт как конкретную банковскую услугу или операцию, некоторые экономисты видят в нем технологию обслуживания клиента, отдельные же эксперты считают невозможным существование банковского продукта в неосязаемой форме. С точки зрения экономики в целом, общепринятым, на наш взгляд, является представление о продукте вообще как некоем результате деятельности естественных или общественных сил, имеющем вещественное проявление. При всем многообразии взглядов на определение банковского продукта нам представляется наиболее логичным видение в нем именно результата банковской деятельности, к которому приводят согласованные действия сотрудников кредитных организаций, выраженные в банковских операциях. Банковские же операции имеют нематериальную форму, поскольку являются действиями. По мнению автора, банковские операции материализуются в банковском продукте и благодаря этому воплощению могут быть проданы.



Исходя из вышеизложенного, определим в целях дальнейшего исследования розничный банковский продукт как упорядоченный и согласованный банковскими регламентами перечень операций и процедур, результатом которых является конкретное предложение банка клиенту - физическому лицу, выраженное в полноценном удовлетворении потребности последнего и закрепленное в соответствующем банковском документе.

Одним из множества банковских продуктов на рынке потребительского кредитования является автокредит.

В настоящее время автокредит, представленный на рынке ассортиментом различных схем, является одним из самых популярных кредитных продуктов, занимая в последнее время значительную долю отечественного рынка потребительского кредитования. В таблице 1.3 дается несколько определений автокредита.

Таблица 1.1 - Трактовка автокредита в работах экономистов

<b>Автор</b>	<b>Дефиниция</b>
Е.Ф.Жуков	Автокредит — один из видов потребительского кредита, основная цель которого - покупка транспортного средства [24]
Е.П. Жарковская	Автокредит - предоставление денежной суммы в кредит, предназначенной для покупки автомобиля [23]
Г.Н. Белоглазова	Автокредит - целевой потребительский кредит, выдаваемый на приобретение транспортных средств [11]
С.С. Евдокимова	Автокредитование - кредитование покупателей автомобилей как один из самых востребованных и наиболее сбалансированных кредитных продуктов по показателям прибыльности и риска [21]
О.И. Лаврушин	К автокредитам ученый относит потребительские целевые ссуды, характеризующиеся

	ориентацией на определенные группы заемщиков, решение социальных задач, развитие новых технологических элементов. При этом Лаврушин О.И. в своей работе рассматривает потребительское кредитование как направление активного развития кредитных продуктов для физических лиц [50]
И.С. Воробьева	Автокредит – особая форма потребительского кредита, при которой происходит авансированное движение ссужаемой стоимости приобретаемого транспортного средства от банка к заемщику на условиях возвратности, срочности, платности и дифференцированности с обеспечением в форме залога приобретаемого и зарегистрированного в установленном законом порядке транспортного средства [31]

Подходы экономистов к определению автокредита как одного из видов целевого потребительского кредита в основной массе поддаются обобщению. Так, не вызывает сомнения принадлежность автокредита к группе целевых потребительских кредитов, выдаваемых строго на приобретение транспортного средства. Наиболее содержательное определение в научном смысле дает, на наш взгляд, Воробьева И.С., опираясь на базовые принципы кредитования и учитывая специфику автокредитования как особой формы потребительского кредита. При этом в трактовке исследуемой категории в трудах некоторых ученых фигурирует термин «кредитный продукт», который представляет собой по сути результат кредитной деятельности банка.

Очевидно, кредитная организация затрачивает определенные материальные, информационные ресурсы, с тем чтобы выйти на рынок с кредитными продуктами для целевых групп клиентов, в сотрудничестве с которыми она заинтересована. Финансовый результат от реализации этих

продуктов напрямую отражается на прибыли банка. В этой связи представляется весьма немаловажным, по мнению автора, уточнить определение автокредита с точки зрения продуктового подхода и с учетом его особенностей как особой формы потребительского кредита. Для общего понимания автокредит следует охарактеризовать как целевой кредит в денежной форме, предоставленный на покупку автомобиля под его залог.

Безусловно, представляя собой один из видов потребительского кредита, автокредит сохраняет в себе все черты кредитного процесса, но при этом имеет свои особенности. Так, опираясь на обозначенную выше трактовку понятия «потребительский кредит», можно утверждать, что при автокредитовании происходит передача денежных средств на договорных началах от кредитора заемщику, которым может выступать только физическое лицо, на непроизводственные нужды, а именно на приобретение товара длительного пользования в некоммерческих целях (последнее, как правило, прописывается в договоре). Тем временем заемщиком в автокредитовании может выступать не любое физическое лицо, а только клиент, имеющий твердое намерение приобрести автомобиль, поскольку в случае с целевым кредитом денежные средства поступают не на счет заемщика, связанный с получением кредита, а на счет посредника, продающего транспортные средства. Кроме того, как правило, обязательным условием получения автокредита является оформление полиса комплексного автомобильного страхования (КАСКО). В ряде случаев банк формирует продуктовые предложения на рынке, предусматривающие возможность получения автокредита без комплексного страхования автомобиля, но с компенсацией рисков хищения и конструктивной гибели транспортного средства в виде повышенной процентной ставки. Кроме всего прочего, следует заметить, что современные автокредитные программы в банках предусматривают возможность приобретения в некоммерческих целях не только легковых автомобилей, но и прочей автотехники: мототехнику, прицепы, снегоходы, скутеры и другие транспортные средства.

Существенным моментом для формулировки определения автокредита, на наш взгляд, является выполнение принципа обеспеченности данного вида кредитования, реализуемое заключением договора залога приобретаемого транспортного средства.

С учетом изложенных в текущем параграфе особенностей автокредита, а также конкретизированного сопроводительного терминологического аппарата, можно уточнить определение автокредита с учетом его

особенностей как особой формы потребительского кредита, а также использованием категории «банковский продукт» следующим образом. Автокредит представляет собой целевой потребительский кредит, представленный на рынке ассортиментом банковских кредитных продуктов, направленных на удовлетворение потребности клиентов в транспортных средствах, а также предполагающий обеспечение в виде залога приобретаемого транспортного средства, зарегистрированного в установленном законом порядке после совершения сделки купли-продажи.

Повышающаяся на рынке автокредитования конкуренция обуславливает необходимость разработки и внедрения различных схем реализации кредитного процесса. Анализ существующих схем позволяет обобщить различные механизмы предоставления автокредита, предлагаемые в настоящее время на рынке, в табл. 1.2. По сути же схемы являют собой классы кредитных продуктов в автокредитовании, внутри которых уже формируются индивидуальные предложения для заемщика в рамках соответствующих данным схемам механизмов предоставления заемных средств.

Таблица 1.2 -Типовые банковские автокредитные продукты

Продукт	Характеристика
<b>Классический автокредит</b>	Данную схему можно считать самой распространенной на рынке автокредитования. Продукты, предлагаемые по данной программе, имеют невысокую стоимость для заемщика в процентном выражении, а срок рассмотрения варьируется в пределах от 1 до 3 рабочих дней. Необходимыми условиями реализации данной схемы следует считать предоставление заемщиком полноценного комплекта документов для рассмотрения (паспорт, водительское удостоверение, документ, подтверждающий занятость, а также справка о доходах), а также внесение до заключения кредитной сделки

	первоначального взноса в размере, как правило, не менее 10% от стоимости автомобиля.
<b>Экспресс-кредит</b>	<p>Этот автокредитный продукт удобен для заемщика, прежде всего, упрощенной процедурой рассмотрения заявки.</p> <p>Принципиальный момент: пакет документов при экспресс-кредитовании минимальный (паспорт и второй документ), - что способствует более оперативному рассмотрению заявки, нежели при классической схеме. Однако это подразумевает более высокий уровень риска для банка, что компенсируется повышением процентной ставки в паспорте продукта.</p>
<b>Trade-in</b>	<p>Принципиальное отличие от классической схемы автокредитования - оплата первоначального взноса не в денежной форме. Для этого заемщик сдает дилеру автомобиль, стоимость которого определяется независимым оценщиком, и впоследствии по выявленной стоимости засчитывается в качестве первоначального взноса.</p> <p>Существенно заметить, оценка происходит, как правило, в пользу салона с существенным дисконтом, что не всегда устраивает заемщика.</p>
<b>Buy-back</b>	<p>Так называемы «обратный выкуп» - кредитный продукт, предполагающий небольшие выплаты на протяжении всего срока</p>

	обслуживания кредита с единовременной выплатой части суммы основного долга в конце срока. При этом дилерский центр берет на себя обязательство по выкупу транспортного средства в конце срока кредита по цене, не меньшей, чем сумма последнего платежа [2]
<b>Автомобиль в рассрочку (факторинг)</b>	Фактически продукт представляет собой беспроцентный кредит, для предоставления которого используется схема факторинга, предполагающая уступку дилерским центром права требования по кредиту банку-партнеру. При такой схеме дилерский центр уплачивает банку комиссию в качестве компенсации процентного дохода
<b>Кредит без первоначального взноса</b>	Механизм предоставления автокредита по данной схеме аналогичен классическому варианту. Исключением является отсутствие требования по оплате первоначального взноса. Связанный с этим повышенный кредитный риск компенсируется более высокой процентной ставкой
<b>Кредит без страхования КАСКО</b>	Кредитор как залогодержатель заинтересован в сохранности предмета залога, что в подавляющем большинстве обуславливает обязательство заемщика страховать транспортные средства по рискам угон/ущерб и влечет существенное увеличение расходов заемщика на проведение сделки и последующее

	<p>обслуживание долга. Особенностью данного кредитного продукта является существенное, как правило, повышение уровня процентной ставки как компенсация банку за риск. При этом некоторые банки, не отказываясь от страхования угона-ущерба, предоставляют клиентам возможность при покупке автомобиля с помощью автокредита не приобретать полисы по страхованию жизни и здоровья, что также способствует удешевлению кредита для заемщиков [2]</p>
<p><b>Кредит на покупку поддержанных авто (с пробегом)</b></p>	<p>Данный кредитный продукт сопряжен с повышенным риском ввиду отсутствия обязательной регистрация залога автотранспорта в РФ. Тем не менее данный продукт предлагается рядом банков. Процентная ставка на несколько пунктов выше, нежели в классическом варианте. Также отличительной чертой данного продукта является более высокий минимальный порог первоначального взноса: размер последнего по такому кредиту составляет не менее 30% от полной стоимости автомобиля. Немаловажным фактором для совершения сделки становится также возраст автомобиля. Распространенной практикой является ограничение по возрасту транспортного средства на момент совершения сделки в пределах 7-8 лет.</p>

Источник: составлено автором.

Наиболее распространенными в настоящее время являются кредиты, предоставляемые по классическому и экспресс-варианту. Основные параметры и преимущества данных программ, по мнению автора, в большинстве случаев удовлетворяют потребности потенциальных заемщиков. Нельзя забывать, однако, что получившие широкое распространение в середине 2000-х гг. новые кредитные продукты, отраженные в таблице, способствовали активному развитию автокредитного рынка и обострению конкурентной борьбы между участниками. Вместе с тем, заемщикам следует учитывать, что большинство относительно новых предложений на рынке носит маркетинговый характер, поэтому анонсированные минимальные параметры кредитного предложения часто компенсируются повышенными выплатами по другим составляющим, таким, как, к примеру, стоимость страховой премии, размер комиссий и т.д.

## **1.2 Правовое регулирование автокредитования в РФ**

В целом можно выделить три уровня правового регулирования автокредитования: первый уровень - федеральное законодательство, второй уровень - нормативно-правовые акты Центрального банка, третий уровень - локальные нормативные акты кредитной организации (правила обслуживания клиентов, положения, инструкции, правила о подразделениях кредитной организации).

Взаимоотношения между заемщиком и банком выстраиваются на основании общих норм российского гражданского и банковского законодательства, а также законодательства о защите прав потребителя. Основными нормативными актами в этой области являются:

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая и вторая), Ч. 1 Гл. 23, Гл. 27-29, Ч. 2 Гл. 42,49. «Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая)» от 30.11.1994 N 51-ФЗ (принят ГД ФС РФ 21.10.1994) (ред. от 27.12.2009) Ч. 1 Гл. 23,27-29. «Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая)» от 26.01.1996 N 14-ФЗ (принят ГД ФС РФ 22.12.1995) (ред. от 17.07.2011)

Ч. 2 Гл. 42,49.

2. Федеральный закон от 02.12.1990 № 395-1 «О банках и банковской деятельности» Федеральный закон от 02.12.1990 N 395-1 (ред. от 15.02.2010) «О банках и банковской деятельности».



3. Федеральный закон «О кредитных историях» от 30.12.04 № 218-ФЗ (ред. от 24.07.2011) Федеральный закон от 30.12.2004 N 218-ФЗ (ред. от 24.07.2007) «О кредитных историях»(принят ГД ФС РФ 22.12.2004)..

4. Федеральный закон РФ «О защите прав потребителей» от 07.02.1992 № 2300-1 (ред. от 25.11.2011) Закон РФ от 07.02.1992 N 2300-1(ред. от 23.11.2011) «О защите прав потребителей»(с изм. и доп., вступающими в силу с 01.01.2011).

5. Закон РФ от 29 мая 1992 г. № 2872-I «О залоге» (ред. от 19.07.2011) Закон РФ от 29 мая 1992 г. № 2872-I «О залоге» (ред. от 19.07.2011);

6. Положение Банка России от 26.03.2004 № 254-П «О порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери по ссудам, по ссудной и приравненной к ней задолженности» (ред. от 02.02.2009) «Положение о порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери по ссудам, по ссудной и приравненной к ней задолженности» (утв. ЦБ РФ 26.03.2004 N 254-П) (ред. от 04.12.2011);

7. Положение Банка России от 31.08.11 № 54-П «О порядке предоставления (размещения) кредитными организациями денежных средств и их возврата (погашения)» Положение о порядке предоставления (размещения) кредитными организациями денежных средств и их возврата (погашения)» (утв. ЦБ РФ 31.08.1998 N 54-П) (ред. от 27.07.2011);

8. Положение Банка России от 26.06.11 года № 39-П «О порядке начисления процентов по операциям, связанным с привлечением и размещением денежных средств банками, и отражения указанных операций по счетам бухгалтерского учета» «Положение о порядке начисления процентов по операциям, связанным с привлечением и размещением денежных средств банками» (утв. ЦБ РФ 26.06.1998 N 39-П) (ред. от 26.11.2011);

9. Письмо Банка России от 5 мая 2009 г. № 52-Т «О «Памятке заемщика по потребительскому кредиту» Письмо Банка России от 5 мая 2008 г. № 52-Т «О «Памятке заемщика по потребительскому кредиту»..

Законодательно потребительское кредитование регламентируется Гражданским кодексом, на основании положений которого между банком и заемщиком заключается кредитный договор. Потребительское кредитование в правовом смысле представляет собой заключение кредитного договора, основное содержание которого содержится в ст. 819, 820 ГК РФ

«Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая)» от 26.01.1996 N 14-ФЗ (принят ГД ФС РФ 22.12.1995) (ред. от 17.07.2009) Ч. 2 ст.819-820.. Нормативного определения данный термин не имеет. Фактически это предоставление банком денежных средств гражданину в целях удовлетворения личных, семейных, бытовых, повседневных нужд людей, их потребностей, не связанных с экономической деятельностью или иными формами предпринимательства, на условиях, установленных договором, где размер, время пользования, степень обеспеченности и иные условия договора устанавливаются в зависимости от разработанного банком положения о соответствующем кредите, например кредит на неотложные нужды, экспресс-кредит и др.

Кредитный договор может представлять собой как единый документ - кредитный договор с графиком погашения кредита (ст. 434 ГК РФ), так и принятие банком оферты, содержащей существенные условия договора (п. 3 ст. 438 ГК РФ) «Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая)» от 30.11.1994 N 51-ФЗ (принят ГД ФС РФ 21.10.1994) (ред. от 27.12.2009) Ч. 1 Гл.28.ст. 434,438.. В любом случае соглашение имеет письменную форму, позволяющую определить существенные условия договора, установленные законом для данного вида договоров, соответственно права и обязанности сторон.

В качестве кредиторов в данных сделках выступают банки, действующие в соответствии с Федеральным законом от 02.12.1990 № 395-1 «О банках и банковской деятельности» Федеральный закон от 02.12.1990 N 395-1 (ред. от 15.02.2010) «О банках и банковской деятельности», целью существования которых является извлечение прибыли из своей деятельности. Заемщик - это физическое лицо (потребитель), данные которого (дееспособность, возраст, место проживания, работы, кредитоспособность и иное) соответствуют параметрам, установленным законодательством РФ и банком в своем Положении о кредите, и у которого возникла потребность в финансовых средствах [56].

Федеральный закон «О кредитных историях» был принят Государственной Думой 22 декабря 2004 г., одобрен Советом Федерации 24 декабря того же года Федеральный закон от 30.12.2004 N 218-ФЗ (ред. от 24.07.2007) «О кредитных историях»(принят ГД ФС РФ 22.12.2004). Необходимость принятия специализированного законодательного акта, который полностью был бы посвящен кредитным историям, вызвана целым рядом объективных причин и не вызывает сомнения. Прежде всего такая

необходимость может быть аргументирована тем, что отсутствие системы аккумуляции информации, имеющей цель оценить риски при предоставлении кредита, представляет собой значительный сдерживающий фактор по отношению к банковскому сектору в целом.

Институт кредитных историй - это специально учрежденный институт по сбору, хранению и доведению (в установленном на законодательном уровне порядке) до заинтересованных сторон сведений. Подобная система при условии ее нормального функционирования позволяет расширить кредитование реального сектора экономики и повысить уровень капитализации банков. В свою очередь, отсутствие такой системы неизбежно влечет такие негативные последствия, как:

- рост долгов кредитным организациям;
- увеличение стоимости кредита (в том числе для добросовестных заемщиков);
- ограничение масштабов кредитования и, как следствие, невозможность развития быстрыми темпами многих секторов экономики;
- неоправданные затраты и сложность сбора информации о потенциальных заемщиках.

Законодательное урегулирование процесса сбора, хранения и предоставления кредитных историй потенциальных заемщиков решает следующие задачи. Во-первых, циркуляция информации подобного рода дает возможность кредитной организации при обращении потенциального заемщика определить степень риска непогашения кредита при условии сотрудничества с ним - проще говоря, отличить добросовестного заемщика от недобросовестного. Во-вторых, наличие специализированного бюро кредитных историй, в котором хранится вся информация о погашении/непогашении кредита, не может не простимулировать заемщиков погасить кредиты: в случае невозврата кредитных средств одному банку лицо не сможет получить деньги в другом банке. И обратная ситуация: при наличии положительной кредитной истории получение нового кредита будет значительно облегчено. В-третьих, возможность обмена информацией по кредитам среди банков влечет за собой рост конкуренции на рынке, а значит, банки будут снижать процентные ставки, в которые традиционно закладывается риск невозврата.

В Законе определяются такие понятия, как кредитная история и ее состав, определяется порядок формирования, хранения и использования

кредитных историй, регулируется деятельность бюро кредитных историй, устанавливаются принципы их взаимодействия с заемщиками.

Информация, хранящаяся в бюро кредитных историй, характеризует своевременность исполнения заемщиками своих обязательств по договорам займа (кредита), а также повышает защищенность как кредиторов, так и заемщиков за счет общего снижения кредитных рисков и повышения эффективности работы кредитных организаций.

Кредитная история - это информация, состав которой определен Законом и которая характеризует исполнение заемщиком принятых на себя обязательств по договору кредита и хранится в бюро кредитных историй. Срок хранения кредитной истории составляет 15 лет со дня последнего изменения информации, которая в ней содержится. По истечении этого срока кредитная история аннулируется путем исключения из числа кредитных историй, хранящихся в соответствующем бюро.

По сути, регулирование потребительского кредитования в нашей стране отсутствует. Распространение действия Закона РФ «О защите прав потребителей» Закон РФ от 07.02.1992 N 2300-1(ред. от 23.11.2010) «О защите прав потребителей» (с изм. и доп., вступающими в силу с 01.01.2010) на сферу банковских услуг имеет не более чем директивный характер, поскольку сам Закон не учитывает специфику банковских операций, будучи разработанным для более привычных отечественному обороту потребительских сделок купли-продажи. На основании зарубежного, а также международного опыта следует сделать вывод, что регулирование потребительского кредитования может осуществляться только специально принятым для этой цели и по этим вопросам законом.

Среди способов обеспечения исполнения обязательств одним из самых эффективных, надежных и экономически целесообразных для кредитора является залог. В соответствии со ст.1 Закона РФ «О залоге» Закон РФ от 29 мая 1992 г. № 2872-І «О залоге» (ред. от 19.07.2011) залог - способ обеспечения обязательства, при котором кредитор-залогодержатель приобретает право в случае неисполнения должником обязательства получить удовлетворение за счет заложенного имущества преимущественно перед другими кредиторами за изъятиями, предусмотренными законом. Залог может устанавливаться в отношении требований, которые возникнут в будущем, при условии, если стороны договорятся о размере обеспечения залогом таких требований.

В залог принимается только имущество, свободное от залога, которое находится в собственности заемщика или принадлежит ему на праве полного хозяйственного ведения.

Договор залога - договор, заключаемый в письменном виде между должником и кредитором, в котором фиксируется предмет залога, его оценка, обязательства, обеспечиваемые залогом, и сроки исполнения. В договоре о залоге должны содержаться условия, предусматривающие вид залога, существо обеспеченного залогом требования, его размер, сроки исполнения обязательства, состав и стоимость заложенного имущества, а также любые иные условия, относительно которых по заявлению одной из сторон должно быть достигнуто согласие.

Предмет залога полностью (частично) остается в пользовании Залогодателя, который обязуется страховать Предмет залога (от рисков утраты, повреждения или иных рисков в зависимости от требований залогодержателя), принимать меры, необходимые для обеспечения его сохранности и недопущения ухудшения его качества (проводить текущий и капитальный ремонт), предъявлять Залогодержателю Предмет залога для проверки по документам и фактически наличия, количества, состояния и условий его содержания, уплачивать налоги, сборы, арендную плату и иные платежи, которые причитаются с него как собственника или владельца имущественных прав, уведомлять Залогодержателя о сдаче Предмета залога в аренду, предоставлять Залогодержателю финансовую информацию (балансы), связанную с эксплуатацией Предмета залога и принимать меры к недопущению снижения доходов от использования Предмета залога, немедленно уведомлять Залогодержателя о возникновении угрозы утраты или повреждения Предмета залога.

В настоящее время Министерство финансов Российской Федерации разработало, а Правительство Российской Федерации приняло концепцию проекта федерального закона «О потребительском кредитовании», и в Государственной Думе проходит его бурное обсуждение. Законопроект направлен на урегулирование отношений между потребителями и кредиторами при предоставлении потребительского кредита (за исключением ипотечных кредитов) и установление прав потребителей на получение достоверной информации об условиях кредита. В нем, в частности, детально прописаны: права потребителя на получение информации об условиях и платежах по потребительскому кредиту до его фактического предоставления; право получения информации от кредитора после предоставления кредита;

порядок изменения процентных ставок по потребительским кредитам; порядок отнесения затрат заемщика к дополнительным затратам по кредиту; права на возврат и отказ от использования предоставленного потребительского кредита заемщиком. В законопроекте отражены: порядок заключения договора потребительского кредитования; информация, составляющая существенные условия договора и запрет на включение ряда условий в договор потребительского кредитования; обязанности заемщика и последствия неисполнения им своих обязательств.

Также в настоящее время активно обсуждается законопроект «О банкротстве физических лиц». Инициировать процедуру банкротства смогут как кредиторы, так и сам должник, который сможет попросить о реструктуризации долга в течение пяти лет. При соблюдении плана реструктуризации, гражданин будет считаться свободным от долгов. В противном случае должника ждет распродажа имущества. Объявлять себя банкротом можно будет не чаще чем раз в пять лет. Законопроект защищает права как кредиторов, так и заемщиков. Последние смогут спасти себя от полного разорения, если сами вызовут банкротство на себя (эффект, впрочем, тот же, что и при банкротстве по инициативе кредитора). Цель, которую ставят перед собой кредиторы - стимулировать потребительское кредитование сокращением числа и объемов невозвратов.

На текущий момент как минимум три организации со стороны государственных органов осуществляют регулирование кредитования физических лиц:

- 1) Федеральная антимонопольная служба (ФАС России). Антимонопольные органы в соответствии с Федеральным законом от 26.07.2006 № 135-ФЗ «О защите конкуренции» осуществляют контроль на рынке финансовых услуг (банковских, страховых, лизинговых и др.), в том числе в сфере потребительского кредитования.

- 2) Федеральная служба по надзору в сфере защиты прав потребителей и благополучия человека (Роспотребнадзор). Постановление Пленума ВС РФ от 29.09.1994 № 7 «О практике рассмотрения судами дел о защите прав потребителей» (одно из положений которого включает кредитные отношения в сферу действия Закона о защите прав потребителей) и проект административного регламента исполнения Федеральной службой по надзору в сфере защиты прав потребителей и благополучия человека государственной функции по контролю за соблюдением правил продажи отдельных, предусмотренных законодательством, видов товаров, выполнения

работ, оказания услуг (появился на официальном сайте Роспотребнадзора в марте 2007 г.) в сферу деятельности Роспотребнадзора в области потребительского рынка включают регулирование правоотношений, возникающих «...из договоров на оказание финансовых услуг, направленных на удовлетворение личных, семейных, домашних и иных нужд потребителя-гражданина, не связанных с осуществлением предпринимательской деятельности, в том числе предоставление кредитов, открытие и ведение счетов клиентов-граждан, осуществление расчетов по их поручению...».

3) Центральный банк Российской Федерации (Банк России). Банк России осуществляет надзор за деятельностью кредитных организаций и банковских групп (банковский надзор) в соответствии с Федеральным законом от 10.07.2002 № 86-ФЗ «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)», в частности и в части предоставления кредитов физическим лицам [57].

### **1.3 Современный рынок автокредитования в РФ**

В третьем квартале 2017 года россиянами в кредит было куплено около 203 тысяч легковых автомобилей, что соответствует 52,9% от общего объема рынка. К такому выводу пришли специалисты агентства «АВТОСТАТ» и НБКИ по результатам обработки данных 4100 кредитных организаций.

Таким образом, за год доля продаж автомобилей в кредит прибавила более 3 процентных пунктов. Напомним, что по итогам третьего квартала 2016 года этот показатель составлял 49,3% или примерно 156 тысяч выданных автокредитов.

По информации 4 100 кредиторов, передающих сведения в Национальное бюро кредитных историй (НБКИ), по итогам 3 квартала 2017 года количество купленных в кредит автомобилей составило 202,6 тыс. единиц, что является самым высоким квартальным показателем с начала 2015 года. По сравнению с аналогичным периодом прошлого года, число выданных автокредитов выросло на 30,1% (в 3 кв. 2016 г. – 155,7 тыс. шт.) (Диаграмма 1).

Диаграмма 1. Динамика выдачи\* автокредитов в 2015 – 2017 гг., тыс. шт.



В свою очередь, по сравнению с аналогичным периодом прошлого года объемы автокредитования в 3 квартале 2017 года выросли на 37% и составили 137,8 млрд. руб. (в 3 кв. 2016 г. – 100,6 млрд. руб.).

Сопоставление данных о рынке автомобилей, предоставленных аналитическим агентством «АВТОСТАТ», и количества выданных автокредитов указывает продолжающуюся тенденцию по увеличению доли кредитных автомобилей в общем объеме автомобильного рынка (Таблица 1.3). Так, в 3 квартале 2017 года доля автомобилей, купленных в кредит, впервые с 2014 года (с момента начала исследований) превысила 50% от общих продаж – 52,9%, увеличившись по сравнению с аналогичным периодом прошлого года на 3,6 процентного пункта (в 3 кв. 2016 г. – 49,3%).

Темпы выдачи автокредитов продолжают расти, увеличивая долю «кредитных» автомобилей в структуре авторынка до «рекордных» показателей. Таким образом, можно констатировать, что сегмент автокредитования фактически вернулся к уровню «докризисного» 2014 года. При этом восстановление автокредитования оказывает серьезную поддержку всему автопрому, стимулируя продажи автомобилей. Также стоит отметить и стабилизацию качества автокредитов – ситуация с просрочкой здесь существенно лучше, чем, например, в сегменте необеспеченного кредитования. Чему во многом способствуют новые данные и решения НБКИ, позволяющие кредиторам проводить детализированную оценку риск-профиля заемщиков и управлять рисками.



Таблица 1.3 Динамика рынка новых автомобилей, выдачи автокредитов и доли автомобилей, купленных в кредит в 3 квартале 2014 – 2017 гг.

Период	Выдачи автокредитов*, тыс. шт.	Объем рынка**, тыс. шт.	Доля кредитных автомобилей*** в объеме рынка
3 кв. 2014 г.	206,1	524,3	39,31%
3 кв. 2015 г.	149,6	369,6	40,48%
3 кв. 2016 г.	155,7	316,1	49,26%
3 кв. 2017 г.	202,6	383,0	52,90%

Вот уже четвертый квартал подряд можно наблюдать рост продаж автомобилей по сравнению с аналогичным периодом предыдущего года. – При этом «рекордные» показатели доли «кредитных» автомобилей в структуре рынка во многом обусловлены реализацией госпрограммы льготного автокредитования, спектр которой в 3 квартале 2017 года был расширен за счет новых программ – «Первый автомобиль» и «Семейный автомобиль». Помимо субсидированной процентной ставки, в рамках этих программ покупатели получали и 10%-ную скидку на автомобиль, что только повышало привлекательность кредита.

Таблица 1.4ТОП-10 регионов с наибольшими объемами рынка в 3 кв. 2017 г.

<i>Регионы</i>	<i>Объем** рынка в 3 кв. 2017 г., шт.</i>	<i>Автокредиты</i>		<i>Доля*** автокредитов в объеме рынка в 3 кв. 2017 г.</i>
		<i>3 кв. 2017 г., шт.</i>	<i>Изменение к 3 кв. 2016 г., %</i>	
Москва	<b>52 398</b>	15 257	11,2%	<b>29,1%</b>
Московская обл.	<b>29 827</b>	12 143	18,4%	<b>40,7%</b>
Санкт-Петербург	<b>25 089</b>	12 903	27,2%	<b>51,4%</b>
Респ. Татарстан	<b>18 553</b>	12 120	20,5%	<b>65,3%</b>
Краснодарский кр.	<b>14 858</b>	7 063	25,7%	<b>47,5%</b>
Респ. Башкортостан	<b>14 529</b>	9 941	44,4%	<b>68,4%</b>
Самарская обл.	<b>12 971</b>	7 047	25,0%	<b>54,3%</b>
Свердловская обл.	<b>12 263</b>	6 640	38,1%	<b>54,1%</b>
Ростовская обл.	<b>10 776</b>	5 796	25,9%	<b>53,8%</b>
Челябинская обл.	<b>10 128</b>	6 738	37,5%	<b>66,5%</b>

По словам исполнительного директора аналитического агентства «АВТОСТАТ» Сергея Удалова, рост доли кредитных автомобилей в структуре рынка во многом обусловлен реализацией госпрограммы льготного автокредитования. В 3 квартале 2017 года она была расширена за счет новых программ – «Первый автомобиль» и «Семейный автомобиль». Так, помимо субсидированной процентной ставки, в рамках этих программ покупатели получали и 10%-ную скидку на автомобиль, что только повышало привлекательность кредита.

Таблица 1.5 ТОП-10 регионов с наибольшей долей автокредитов в структуре рынка в 3 кв. 2017 г.

<i>Регионы</i>	<i>Доля*** автокредитов в объеме рынка в 3 кв. 2017 г., %</i>	<i>Автокредиты</i>		<i>Объем** рынка в 3 кв. 2017 г.</i>
		<i>3 кв. 2017 г.</i>	<i>Изменение к 3 кв. 2016 г., %</i>	
Респ. Саха (Якутия)	<b>89,6%</b>	466	50,8%	520
Респ. Адыгея	<b>88,2%</b>	688	48,6%	780
Респ. Бурятия	<b>85,3%</b>	308	70,2%	361
Ленинградская обл.	<b>82,5%</b>	3 939	33,9%	4 772
Чукотский АО	<b>76,2%</b>	32	68,4%	42
Пермский кр.	<b>76,0%</b>	6 569	53,3%	8 646
Респ. Коми	<b>75,5%</b>	1 568	44,9%	2 076
Респ. Марий Эл	<b>75,3%</b>	1 194	22,3%	1 585
Курганская обл.	<b>74,5%</b>	1 208	43,3%	1 622
Удмуртская Респ.	<b>72,1%</b>	4 036	Таблица 3 13,1%	5 600

На фоне улучшения экономической ситуации в стране и прекращения падения доходов населения продажи на автомобильном рынке начали расти. Банкиры и автодилеры всячески стимулируют продажи, предлагая клиентам скидки, субсидирование ставок, различные бонусные программы, а также снижение процентов по автокредиту. На текущий момент для банков автокредитование — ключевой сектор кредитования, который стремительно растет. Дело в том, что риски на текущий момент минимальные, автодилеры готовы субсидировать ставку, платежеспособность клиентов восстанавливается.

Снижение ставок достигается благодаря действию регуляторных и экономических механизмов. К примеру, для удержания показателя инфляции на уровне целевого значения ЦБ на протяжении всего года снижал ключевую ставку: если в начале года ставка составляла 10%, то на текущий момент ставка снизилась до 8,5%. По мнению управляющего директора БКС

Ультима Олега Сафонова, рынок автокредитования в России будет расти и дальше, на 5–10% в год, в том случае, если не будет экономических шоков. В стране увеличивается производство автомобилей — значит, этот сегмент становится все более привлекательным для банков. Однако многое будет зависеть от продолжения государственного субсидирования и смягчения денежно-кредитной политики Центробанка.

В программе льготного автокредитования также произошли положительные изменения. Так, если раньше размер государственной субсидии рассчитывался от ключевой ставки и составлял  $\frac{2}{3}$  от ее величины (это означает, что при снижении ключевой ставки одновременно снижался и размер скидки), то на текущий момент скидка является фиксированной и составляет 6,7%.

Кроме того, летом этого года в льготную госпрограмму включили специальные условия на покупку первого автомобиля и семейного (при наличии минимум двух детей). Программа распространяется на приобретение новых автомобилей 2016–2017 гг. производства, полной массой не более 3,5 тонны и максимальной стоимостью не более 1 млн 450 тыс. рублей. Оформить такой кредит в некоторых банках можно по ставке от 5% годовых.

Дополнительно Центральный банк РФ ограничивает размеры процентных ставок, устанавливая ежеквартально предельные значения полной стоимости потребительских кредитов. Этот показатель демонстрирует снижение процентных ставок, а коммерческие банки в своей тарифной линейке должны соблюдать установленные ограничения. По данным отчета Банка России, среднерыночное значение показателя полной стоимости кредита за 6 месяцев 2017 года снизилось с 15,768% до 14,677%.

Покупка автомобиля сейчас может быть гораздо выгоднее по сравнению с ситуацией в прошлом году. В то же время, если цены на автомобили начнут расти, а различные программы стимулирования продаж будут сворачиваться, то текущий момент становится одним из самых удачных для покупки. По словам директора департамента развития розничного бизнеса Росевробанка Антона Суворкина, даже продолжение снижения ставок ЦБ не отразится в дальнейшем на предложениях банков по автокредитам, ведь этот процесс будет проходить куда более медленно, чем в текущем году. В таком случае вероятно, что впоследствии замедление снижения ставок со стороны ЦБ и растущий спрос вынудят банки и

автодилеров отказаться от программ стимулирования. Впрочем, до конца этого года они, скорее всего, продолжат подстегивать интерес покупателей.

Помимо денежно-кредитной политики Центробанка на уровень ставок влияют и рыночные факторы. Текущий уровень конкуренции среди автопроизводителей и коммерческих банков обеспечивает покупателям автомобилей наилучшие условия автокредитования. Почти каждый производитель имеет собственную фирменную финансовую программу в сотрудничестве с коммерческими банками, в рамках которых клиентам предоставляют дополнительные выгоды — как, например, скидки на автомобили, сниженные процентные ставки, льготные условия страхования и т.д.

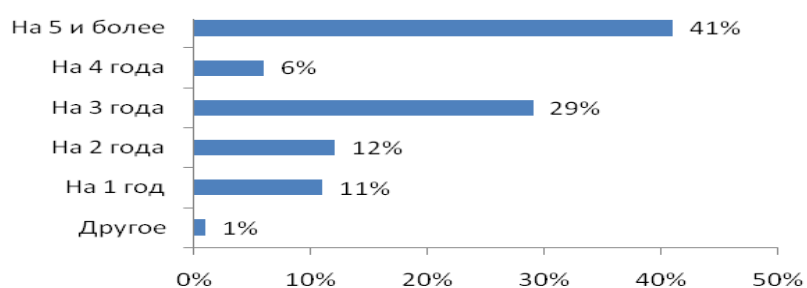
Средний срок кредитования на данный момент можно определить как статичный. Стандартный диапазон сроков кредита — от 12 до 60 месяцев, но некоторые банки готовы предлагать и более длительные периоды — 72 и 84 месяца. Заместитель начальника управления продуктовой политики Русфинанс Банка Алексей Бессонов отмечает, что на средний срок кредита оказывает влияние весьма популярная государственная программа льготного автокредитования, в рамках которой срок займа составляет не более 36 месяцев [40].

В ежеквартальном синдикативном исследовании Profi Online Research «Мониторинг розничного рынка. Банки» регулярно участвуют 7 100 российских граждан в возрасте от 21 до 55 лет, принимающих финансовые решения или оказывающих влияние на принятие решений в семье.

Вопрос 1: На какой срок Вы брали автокредит?

Исследование показало, что большинство респондентов (41%), имеющих кредиты на покупку авто взяли на себя обязательства погасить его в течение пяти лет. На втором месте по популярности находится срок 3 года — за это время разделаться с кредитом планируют 29% участников исследования. Из всех опрошенных только каждый десятый рассчитывает рассчитаться со своим долгом в течение одного года.

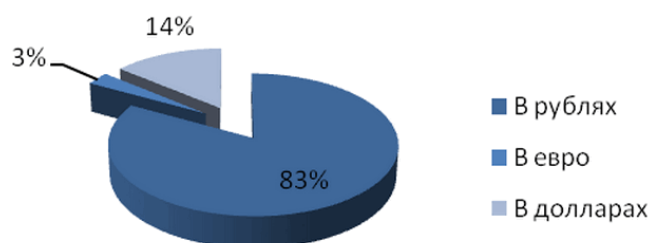
Рис. 1.1 Срок автокредитования



Вопрос 2: В какой валюте Вы брали автокредит?

Согласно полученным данным абсолютное большинство заемщиков берут кредит в рублях (83%). Только 14% — в долларах, 3% — в евро. Причина такой «любви» россиян к национальной валюте заключается в том, что большинство получают зарплаты в рублях. Это предполагает денежные потери при конвертации валюты, особенно, в условиях финансового кризиса.

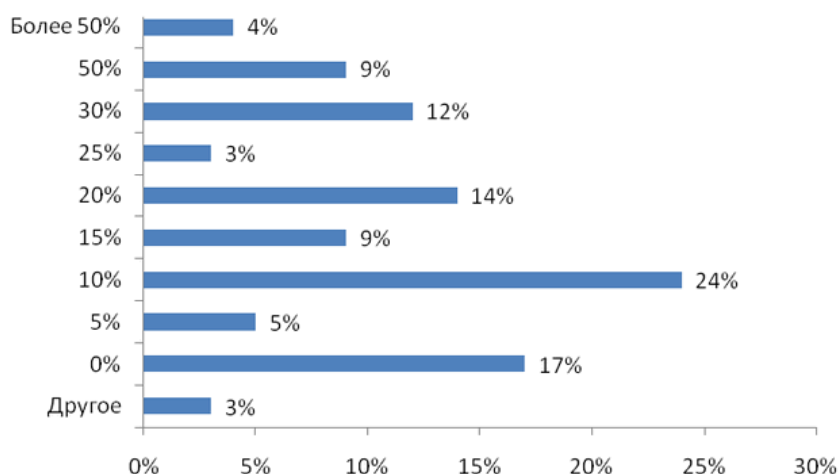
Рис.1.2 Валюта автокредитования



Вопрос 3: Какой первоначальный взнос Вы вносили?

Исследование показало, что лишь один из десяти человек, обращающихся в банк за кредитом на покупку авто, оказался в состоянии внести первоначальный взнос в размере, как минимум, 50% от стоимости машины. Большинство же (порядка  $\frac{1}{4}$ ) участников исследования отметили, что оплачивали лишь 10%. А 17% вообще получили кредит без первоначального взноса.

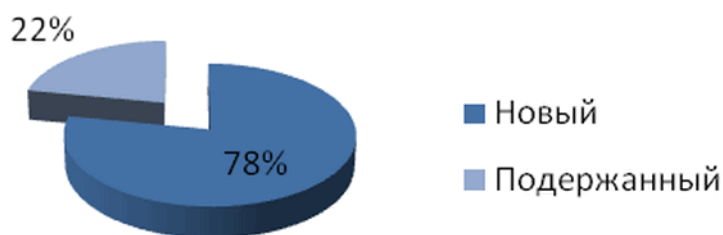
Рис. 1.3 Первоначальный взнос автокредитования



Вопрос 4: Кредит на какой тип автомобиля вы брали?

Абсолютное большинство участников исследования отмечают, что если они берут кредит, то только для того чтобы купить новый автомобиль. К примеру, количество тех, кто приобретает подержанные авто на заемные в банке средства, оказалось меньше почти в 4 раза. Это, скорее всего, связано с тем, что мало какой банк готов выдавать деньги на подержанные машины.

Рис. 1.4 Тип автомобиля в кредит

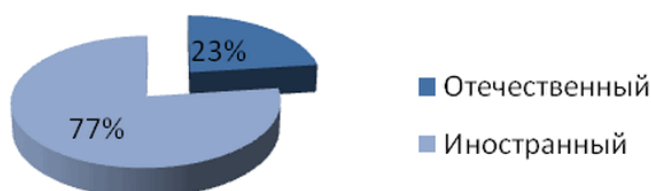


Вопрос № 5: Кредит на какой тип автомобиля вы брали?

Такая же ситуация отмечается и с предпочтениями респондентов, отдаваемых иностранным машинам: 77% против 23%. В принятии решения, какое авто купить на кредитные деньги, у большинства россиян срабатывает

«старый» стереотип — покупать надолго. Схема мышления здесь такова: «Уж коли влезть в долги, машина должна быть хорошей».

Рис. 1.5 Тип автомобиля в кредит 2



Исследование проводится методом анкетного опроса респондентов On-line панели компании. В нем принимают участие жители 13 крупнейших городов (Москва, Санкт-Петербург, Казань, Челябинск, Новосибирск, Ростов-на-Дону, Нижний Новгород, Уфа, Екатеринбург, Самар, Омск, Пермь, Волгоград) [3].

Сегодня у многих зарубежных автопроизводителей в России открыты собственные экзитивные банки, например Тойота Банк, БМВ Банк и Мерседес-Бенц Банк Рус, Фольксваген Банк и т. д. Эти кредитные организации активно наращивают портфели автокредитов наравне с крупнейшими розничными финансовыми учреждениями.

Специализированные финансовые учреждения предлагают большой спектр кредитных программ, в рамках которых можно приобрести не только новую машину своего бренда, но и автомобили с пробегом, обменять машину на новую в рамках trade-in или воспользоваться программой buy-back. Такие банки предлагают специальные льготные программы на покупку определенной марки автомобиля. Кроме того, разрабатывают совместные программы с российскими банками, например с Русфинанс Банком, Сбербанком, ВТБ 24 и другими.

Основная задача любого автобанка – поддержать продажи автомобилей своего концерна, поэтому уровень процентных ставок по кредитам у них ниже, чем по программам универсальных финансовых организаций. Неконкурентные и дорогие условия кредитования будут приводить к спаду спроса на автомобили. Также возможность предложить заемщикам более



низкую ставку по займу обеспечивается скидкой, которую производитель предоставляет на автомобиль. Скидка снижает процентную ставку в среднем на 3—5 процентных пунктов.

Причем на покупку некоторых своих моделей машин автобанки могут устанавливать минимальную по рынку процентную ставку по кредиту, а также предоставлять заемщику возможность сдать текущий автомобиль в trade-in дилеру. Ограничения на модель и бренд сдаваемого автотранспорта, как правило, отсутствуют.

Еще одним положительным моментом при кредитовании через автобанки является срок рассмотрения кредитной заявки. Специализированные банки оперативно принимают решение о выдаче ссуды, в среднем в течение дня.

К отрицательному моменту может относиться комиссия за ведение ссудного счета. Ранее многие банки практиковали ее взимание при выдаче автокредита. Однако сегодня предложения на рынке автокредитования с подобными условиями уже не встречаются.

К услугам автобанков стоит прибегать в том случае, когда заемщик четко знает, какую марку и модель машины хочет приобрести. Если же он не сделал окончательного выбора, ему лучше обратиться в обычный банк, так как это позволит получить одобрение на кредит без привязки к конкретной марке и модели автомобиля [1].

## **ГЛАВА 2. Анализ автокредитования в дилерском центре АСМОТО Славия**

### **2.1 Характеристики центра**

«АСМОТО Славия» - входит в группу компаний «АСМОТО», которая работает на автомобильном рынке уже более 10 лет. В 2007 году «АСМОТО Славия» получила статус официального дилера ŠKODA. Общество с ограниченной ответственностью является юридическим лицом, осуществляющим свою деятельность на основе полного расчета, самокупаемости и самофинансирования и является самостоятельной единицей, обладающей самостоятельным балансом. Компания имеет свои банковские счета, печать со своим фирменным наименованием, и другие реквизиты юридического лица. Основным видом деятельности является торговля автотранспортными средствами.

«АСМОТО Славия» - это современный дилерский центр ŠKODA в Екатеринбурге, отвечающий самым высоким требованиям Чешского концерна. Современное оборудование сервисной зоны, квалифицированные специалисты, приятная обстановка, удобное расположение, вместительная гостевая стоянка, зона отдыха, уютное кафе и внимательное отношение к каждому клиенту – стали отличительными чертами автоцентра.

В просторном шоу-руме представлен весь модельный ряд легковых автомобилей ŠKODA, магазин оригинальных запасных частей и аксессуаров, организована комфортная клиентская зона с детским уголком, для клиентов открыто кафе. Общеремонтный цех на 10 постов занимает 570 квадратных метров и оборудования инновационной интерактивной приемкой, позволяющей проводить экспресс-диагностику автомобиля в присутствии клиента.

Дилерский центр имеет собственный малярно-кузовной участок площадью 807 квадратных метров. Складские площади составляют 350 квадратных метра. Ценности марки и всесторонняя ориентированность на клиента заложены в основу деятельности нового дилерского центра ŠKODA, поэтому обслуживание в «АСМОТО Славия» будет подчинено единой цели - . приносить клиенту радость и удовольствие от владения автомобилем марки ŠKODA . Автоцентр осуществляет продажу новых автомобилей модельного ряда ŠKODA, которые можно приобрести в кредит и лизинг, чуть позже запустится услуга торговли, также в автоцентре осуществляются услуги по

автострахованию. Автоцентр «АСМОТО Славия» осуществляет сервисное обслуживание автомобилей, включая гарантийный и постгарантийный ремонт, продажу оригинальных запчастей и аксессуаров.

Автоцентр «АСМОТО Славия» предоставляет следующие услуги:

- Продажа автомобилей Шкода (ŠKODA) в розницу, оптом и по индивидуальным заказам;
- Сервисное, гарантийное и техническое обслуживание автомобилей Шкода (ŠKODA);
- Гарантия на новые автомобили Шкода (ŠKODA) - 2 года без ограничения пробега;
- Продажа оригинальных запчастей и аксессуаров Шкода (ŠKODA);
- Установка дополнительного оборудования;
- Тест-драйв (пробная поездка);
- Кредитование;
- Страхование;
- Лизинг;
- Трейд-ин (прием старого автомобиля в зачет при покупке нового).

В настоящий момент на территории России продажами и обслуживанием автомобилей ŠKODA занимаются 126 центров Шкода.

Ассортимент предлагаемой продукции на данный момент составляют известные всему миру марки автомобилей ŠKODA –

- RAPID
- Yeti
- Octavia
- Новая Octavia
- KODIAQ
- Superb

Продажа автомобилей осуществляется непосредственно клиентам дилерского центра. Схема продажи автомобиля следующая: клиент приобретает автомобиль, который имеется в наличии или заказывает автомобиль в производство, то есть на завод, при этом имеется возможность подобрать индивидуальную комплектацию. Срок доставки автомобиля - 3 - 4 месяца.

Ценовая политика дилеров регулируется компанией ŠKODA, которая устанавливает так называемые «рекомендуемые» цены.

Во главе компании стоит директор. Всего сотрудников 35 человек, из них 16 сотрудники сервисного центра и 19 самого автосалона.

Используя данную информацию можно выявить цели, которые преследует фирма в процессе своей деятельности. Исходя из того, что - организация, занимающаяся коммерческой деятельностью, то одной из главных ее целей будет получение прибыли. Но для этого фирме необходимо реализовать свои товары, при том не просто реализовать, а как можно быстрее это сделать, чтобы полученные деньги снова пустить в оборот. Еще одной задачей деятельности является оказание услуг по розничной и оптовой торговле гражданам и организациям.

В ходе процесса планирования руководство разрабатывает цели и сообщает их членам организации. Этот процесс представляет собой мощный механизм координирования, потому что он дает возможность членам организации знать, к чему они должны стремиться. В организации «АСМОТО Славия» этот механизм жестко отрегулирован и каждый работник знает, что от него ждет фирма и что для этого он должен сделать. При этом руководитель четко отслеживает действия своих подчиненных.

Как и у многих других коммерческих организаций, у фирмы существуют свои цели, которых она желает достичь в процессе своей деятельности, и задачи, которые формируются непосредственно в процесс достижения поставленных целей. Исходя из того, что - это фирма, занимающаяся реализацией непродовольственных товаров. Нет определенной государственной политики для нашей продукции.

Среди возможных ответных мер предприятия по политическим факторам можно выделить такие как страхование от рисков, изыскание новых видов деятельности, стимулирование конкурентов. По экономическим - завышение себестоимости продукции, изыскание путей минимизации налогов, введение финансовых операций, сохраняющих покупательную способность средств. По социологическим - совершенствование системы стимулирования, автоматизация и механизация труда

Основным рынком сбыта является рынок города Екатеринбург и Свердловской области и соответственно потребителями данных услуг и товаров жители данных территорий.

В настоящее время в Екатеринбурге работает 92 дилерских центра. Согласно исследованию аналитического агентства «АВСТОСТАТ» Екатеринбург находится на первом месте среди городов миллионников по количеству дилеров на «душу» населения. На 1 дилерский центр в Екатеринбурге приходится 17,9 тыс. чел. [48]. Исходя из этого можно сказать, что конкуренция среди дилерских центров здесь очень высокая.

«АСМОТО Славия» имеет ряд конкурентов, расположенных в непосредственной близости, таких как автосалон «Автомир», «Оками маркет», «Оками Восток». Среди всех своих конкурентов автосалон «АСМОТО Славия» имеет наибольший ассортимент дополнительного оборудования, предоставляет гарантии качества при относительно высоких ценах на отдельные группы товара, качественный сервис автомобилей, систему дисконта для постоянных клиентов. Также «АСМОТО Славия» имеет удобный сайт с подробным описанием всех моделей и акций, на сайте можно рассчитать кредит и отправить заявку. У автоцентра высокий рейтинг среди посетителей 4.5 из 5 [19].

Сильными сторонами маркетинга являются:

- Гибкая ценовая политика - за счет налаженных и отработанных контактов с основными поставщиками, являющимися официальными дилерами фирм-производителей, что позволяет предлагать товар дешевле, чем у конкурентов и гарантировать его качество. Качество поставляемых товаров подтверждено сертификатом качества, кроме того, качество товаров отмечено положительными отзывами у постоянных покупателей.
- Качество обслуживания - за счет индивидуального подхода к каждому клиенту и гибкой ценовой политике, что позволяет привлекать клиентов и быть конкурентноспособными в своем сегменте рынка; приветливые и доброжелательные продавцы.
- Имидж компании, придерживающейся морально-этических норм - за счет соблюдения правил торговли, предоставления гарантии на товары и услуги и выполнения обязательств по ним.
- Предоставление полного перечня товаров для автомобилей: от расходных материалов до элементов тюнинга автомобилей; сервис установке запчастей, ремонту автомобиля. Таким образом, клиенту не надо задумываться, что и как надо сделать, какое оборудование купить, как его установить.

- Наличие специалиста-маркетолога, основными функциями которого является сбор информации о конкурентах, выход новых товаров и услуг на рынок.

- Отсутствие полноценной рекламной компании. Основной рекламой является реклама на сайте интернет-площадки, что делает остальные подразделения менее рентабельными, так как на данный момент торговля через интернет является самой выгодной формой ведения бизнеса, за счет возможности предложения цен значительно ниже, чем в стационарных магазинах. И реклама других подразделений в таком случае не работает. Отсутствие масштабных и регулярных маркетинговых исследований.

Финансы - сильные стороны:

Предприятие обладает товарными запасами и собственными основными средствами. Снижение издержек за счет получения продукции от официальных дилеров.

Финансы - слабые стороны:

Прекращение кредитования поставщиками. Наличие банковских кредитов и займов.

Производство - сильные стороны:

На сегодняшний день компания предлагает полный ассортимент автомобилей Skoda разных ценовых категорий, что позволяет удовлетворить вкусы как малоимущего населения, так и покупателя с более высоким достатком. Компания ориентирована на предоставление высококачественного продукта.

Производство - слабые стороны:

Иногда возникают перебои с продукцией на складах поставщиков и как следствие, возникновение товарного дефицита на складе компании.

Персонал - сильные стороны:

Квалифицированный руководящий состав; сплоченный коллектив компании, что позволяет оперативно решать возникающие проблемы; обучение и повышение квалификации на базе учебных центров поставщиков;

Персонал - слабые стороны:

Недостаток квалифицированных кадров; недостаточное количество персонала в подразделениях

Несмотря на все преимущества рассматриваемого ной дилерского центра, по городу он занимает лишь 8 место среди автоцентров по продажам массовых брендов автомобилей за 2016 год.

Таблица 2.1 Рейтинг автосалонов Екатеринбурга по продажам за 2016г.

Место	Название дилерского центра	Выручка (тыс. руб.)
1	LUCKY MOTORS (Renault)	987 805
2	Уникум плюс (Kia)	879 253
3	LUCKY MOTORS (Nissan)	764 528
4	Оками (Hyundai)	639 568
5	Оками Оками Восток (Mitsubishi)	623 980
6	Тойота Центр Екатеринбург Восток	601 013
7	LUCKY MOTORS (Kia)	553 111
8	АСМОТО Славия	550 222
9	Ford Автомир	509 081
10	Автомир (Renault)	421 526

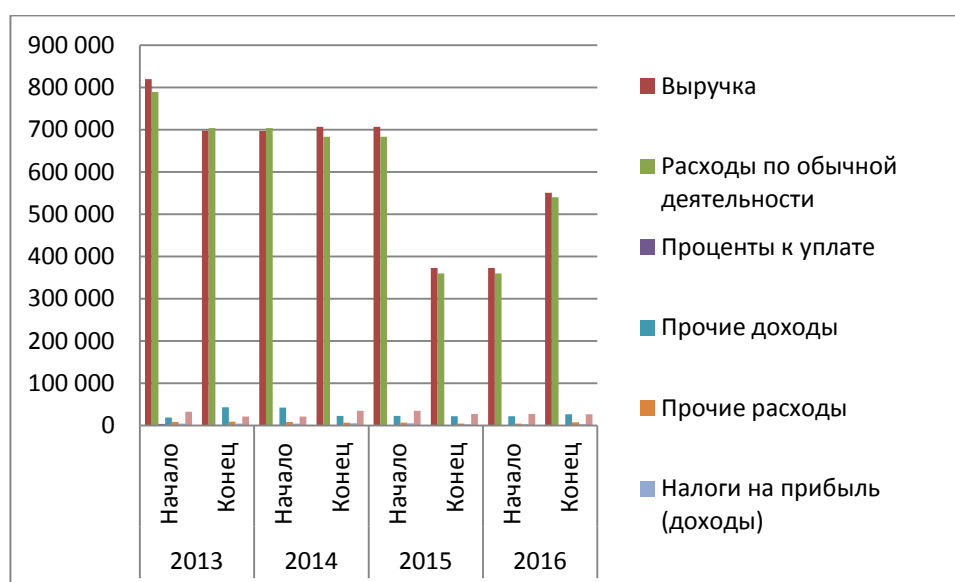
Источник: составлено автором на основании данных с сайта [13]

Таблица 2.2 Основные показатели эффективности АСМОТО Славия

Форма №2	2013		2014		2015		2016	
Отчет о финансовых результатах	Начало	Конец	Начало	Конец	Начало	Конец	Начало	Конец
Выручка	819 678	697 186	696 564	706 719	706 719	372 338	372 338	550 222
Расходы по обычной деятельности	789 290	703 877	703 456	682 714	682 714	359 476	359 476	539 645

Проценты к уплате	3 912	1 533	1 533	0	0	0	0	0
Прочие доходы	19 147	42 870	42 390	22 568	22 568	21 771	21 771	26 451
Прочие расходы	8 589	8 843	8 367	6 646	6 646	4 324	4 324	7 393
Налоги на прибыль (доходы)	4 418	4 933	4 605	5 117	5 117	2 994	2 994	3 308
Чистая прибыль (убыток)	32 734	21 536	21 323	34 810	34 810	27 295	27 295	26 361

Диаграмма 2.1 Основные показатели эффективности АСМОТО Славия



Из диаграммы видно, что самым прибыльным для автоцентра был 2012 год. В 2015 году наблюдается резкий спад продаж, по всей видимости связанный с ростами цен на новые автомобили, падением рубля и введенными санкциями против России. Российский авторынок сократился по итогам 2015 года на 35,7%. Всего за год было продано чуть более 1,6 млн новых автомобилей. Это на 890 тыс. единиц меньше по сравнению с 2014-м, когда авторынок также серьезно просел. Такие данные приводятся в годовом отчете комитета автопроизводителей Ассоциации европейского бизнеса (АЕБ).

Таким образом, из-за затяжного кризиса Россия с 1–2-го места в Европе по объему проданных машин откатилась на 4–5-е, и отставание от лидеров — Германии, Великобритании, Франции — с каждым годом все увеличивается.



Итоги 2015 года могли бы оказаться еще хуже, если бы не рост спроса в декабре. Опасаясь очередной волны повышений цен на новые автомобили из-за негативной ситуации на валютном рынке, многие потребители не стали откладывать покупку на следующий год. Несмотря на то что продажи новых легковых автомобилей в России в декабре 2015 года упали на 45,7%, прошлый месяц стал лучшим по объему продаж за весь 2015 год.

В 2016 году продажи увеличились и продолжают увеличиваться в 2017 году. В России продажи ŠKODA в октябре этого года увеличились на 23,8% и достигли отметки в 5 720 автомобилей (октябрь 2016: 4 620 единиц). Положительную динамику по отношению к результатам прошлого года показали все модели чешского производителя: OCTAVIA (+22,9%), YETI (+20,5%), RAPID (+4%), а объемы реализации флагмана марки SUPERB увеличились более чем втрое. Продолжает завоевывать любовь российских потребителей и первый семейный внедорожник марки ŠKODA KODIAQ: со старта продаж в июне автомобиль заказали уже более 1 400 клиентов.

В 2017 году порядка 45% розничных продаж Skoda Auto Россия реализовано при поддержке программы обновления автопарка. Следует отметить, что данный результат подтверждает значительное влияние данной меры на розничные продажи автомобилей. Объем автомобилей Skoda, реализованных по программе утилизации в текущем году невелик. Гораздо больший интерес потребители проявляют к trade-in, что объясняется возможностью использовать свой автомобиль в качестве первого взноса за новую приобретаемую модель, а также получить скидку в рамках программы обновления автопарка.

Лидерами реализации Skoda в рамках программы обновления автопарка являются традиционные драйверы продаж марки в России – модели Rapid и Octavia. Кроме этого, стоит отметить достаточно высокую популярность приобретения в рамках программы обновления автопарка еще одной модели марки Skoda – порядка 15% от общего объема реализации приходится на компактный кроссовер Yeti.

В свою очередь, компания Skoda Auto Россия рассматривает разные сценарии поддержки продаж новых автомобилей в 2018 году, в том числе возможность реализации собственной программы утилизации и trade-in. Принятие решения по той или иной программе поддержек будет зависеть от ряда факторов, в том числе существенное влияние на планы могут оказать предложенные государственные программы [29].

## **2.2 Процедура оформления и выдачи автокредита**

Если потребитель хочет купить новый автомобиль в кредит, то сегодня это можно сделать прямо в автосалоне, что намного выгоднее и удобнее. Ведь не придется тратить свое время на поиски банка, готового выдать вам автокредит, «разрываться» между отделением и автосалоном, пытаться как можно быстрее собрать все необходимые для кредитования документы или даже неожиданно получить отказ в выдаче займа, если автодилер работает только с определенной группой кредитных организаций по договору о сотрудничестве. Для этих целей в точках продажи автомобилей работают представители банков, которые не только консультируют потенциальных покупателей относительно условий кредитования по действующим программам автокредитования, а и принимают заявки на выдачу займов, помогают с оформлением пакета документов и выдают автокредиты.

Такая услуга, как оформление и выдача кредита в автосалоне, выгодна всем участникам сделки. Во-первых, дилеры увеличивают объемы своих продаж за счет привлечения тех потенциальных покупателей, которые не могут сразу оплатить всю стоимость автомобиля, но их уровень платежеспособности позволил бы им выплачивать автокредит. Во-вторых, банки получают возможность более активно наращивать свои кредитные портфели, предлагая кредиты прямо в точках реализации автомобилей. Но самое главное, что от такого сотрудничества выигрывает в первую очередь заемщик, так как он может быстро оформить автокредит на самых выгодных для себя условиях. А если в автосалоне работают представители нескольких кредитных организаций, то покупатель сможет сравнить их действующие ставки и выбрать оптимальную программу автокредитования, что позволит ему сэкономить не только время, а и деньги при получении и выплате займа.

Оформить кредит в автосалоне достаточно просто. Если покупатель уже выбрал автомобиль, который хочет купить, то для начала ему предстоит выбрать банк и программу автокредитования. Когда автодилер сотрудничает с одной кредитной организацией, то выбор очевиден. Но если в автосалоне работают сотрудники нескольких банков, то для того, чтобы сделать правильный выбор, необходимо будет сравнить условия их программ, размер эффективных ставок и общую сумму переплаты по займам. А, уже основываясь на этих данных, выбрать автокредит. Конечно, если заемщик не уверен, что сможет правильно оценить выгодность программы, то лучше обратиться за помощью к кредитному брокеру, который также поможет со сбором пакета документов и получением займа.

Особенностью кредитования в автосалоне является то, что подать заявку на автокредит можно прямо в точке реализации автомобилей, не посещая отделение банка. При этом не придется приносить договор купли-продажи и счет-фактуру: продавец передаст кредитному сотруднику эти документы напрямую, без вашей помощи, что очень удобно и практично, так как вам не придется переживать, что документы автосалона не будут соответствовать банковским стандартам, и кредитор не сможет принять их к рассмотрению. Кроме того, все вопросы, относительно кредитования, банк и автосалон всегда будут стараться решать между собой, не привлекая заемщика, чтобы максимально упростить и ускорить процедуру получения займа. Так, к примеру, не нужно будет передавать в автосалон подготовленное банком Гарантийное письмо и не придется ждать один или даже два дня, пока заемные средства поступят на счет дилера, как плата за автомобиль. Поэтому решение о выдаче займа будет принято намного быстрее, чем, если бы автокредит оформлялся в автосалоне, а забрать автомобиль можно сразу после подписания кредитного договора.

Дилерский центр АСМОТО Славия сотрудничает с банком ООО «Фольксваген Банк РУС»

ООО «Фольксваген Банк Рус» — средний по размеру активов московский специализированный моноофисный банк. Ориентирован на реализацию в РФ программ финансирования продаж автомобилей марок концерна Volkswagen (работа с автодилерами и кредитование населения). Является частью международного финансового подразделения концерна Volkswagen — Volkswagen Financial Services AG. В систему страхования вкладов не входит и средств физлиц не привлекает. Основу пассивной базы формируют выпущенные облигации и собственный капитал.

Актуальные продукты, предлагаемые банком на покупку автомобиля Skoda в кредит:

- Кредит с остаточным платежом
- Стандартный кредит
- Skoda с пробегом от 10%
- Автокредит «Экспресс»

Рассмотрим подробнее каждый продукт по отдельности

## Стандартный кредит

Основные условия кредита по акциям «ŠKODA (Octavia, Rapid, Yeti)» :

Валюта кредита: Рубли РФ

Минимальная сумма кредита: 120 000 рублей

Максимальная сумма кредита:

1 450 000 рублей при предоставлении полного пакета документов

1 200 000 рублей при предоставлении двух документов

Срок кредита: от 12 до 36 месяцев

Минимальный первоначальный взнос: 20% от стоимости автомобиля

Требования к автомобилю: произведен в РФ в 2016 или в 2017 году, стоимостью не более

1 450 000 рублей, массой не более 3,5 тонны

Обеспечение: залог приобретаемого автомобиля

Таблица 2.3 Процентные ставки на модель «ŠKODA Rapid»

	Полный пакет	2 документа
Первоначальный взнос (% от стоимости автомобиля):	От 20%	От 20%
Срок кредита (мес.)	Стандартная процентная ставка	Стандартная процентная ставка
12-36	13,2%	13,2%

Таблица 2.4 Процентные ставки на модели Модель «ŠKODA Octavia, Yeti»

	Полный пакет	2 документа
--	--------------	-------------

Первоначальный взнос (% от стоимости автомобиля):	От 20%	От 20%
Срок кредита (мес.)	Стандартная процентная ставка	Стандартная процентная ставка
12-36	14,2%	14,2%

Skoda Octavia, Yeti, Rapid с остаточным платежом

Основные условия кредита:

Валюта кредита: Рубли РФ

Минимальная сумма кредита: 120 000 рублей

Максимальная сумма кредита:

- 1 450 000 рублей при предоставлении полного пакета документов
- 1 200 000 рублей при предоставлении двух документов

Минимальный первоначальный взнос: 20% от стоимости автомобиля

Минимальный остаточный платеж: 20% от стоимости автомобиля

Срок кредита: 12, 18, 24, 30 или 36 месяцев

Требования к автомобилю: произведен в РФ в 2016 или в 2017 году, стоимостью не более

1 450 000 рублей, массой не более 3,5 тонны

Таблица 2.5 Процентные ставки на модель «ŠKODA Rapid»

Срок кредита (мес.)	Максимальный остаточный платеж (от стоимости автомобиля)	Полный пакет Стандартная процентная ставка
12	55%	13,2%

18,24	45%	13,2%
30,36	40%	13,2%

Таблица 2.6 Процентные ставки модели «ŠKODA Octavia, Yeti»

Срок кредита (мес.)	Максимальный остаточный платеж (от стоимости автомобиля)	Полный пакет  Стандартная процентная ставка
12	55%	14,2%
18,24	45%	14,2%
30,36	40%	14,2%

При приобретении данных моделей может быть заключен договор гарантированного обратного выкупа с дилерским центром.

Skoda Octavia, Yeti, Superb, Kodiaq с остаточным платежом

Основные условия кредита:

Валюта кредита: Рубли РФ

Минимальная сумма кредита: 120 000 рублей

Максимальная сумма кредита:

- 4 000 000 рублей при предоставлении полного пакета документов
- 2 000 0000 рублей при предоставлении двух документов на модель Kodiaq
- 1 200 000 рублей при предоставлении двух документов

Минимальный первоначальный взнос: 30% от стоимости автомобиля

Минимальный остаточный платеж: 20% от стоимости автомобиля

Срок кредита: 12, 18, 24, 30 или 36 месяцев

Требования к автомобилю: произведен в 2016 или в 2017 году

Таблица 2.8 Процентные ставки на «Skoda Octavia, Yeti, Superb, Kodiah с остаточным платежом»

Срок кредита (мес.)	Максимальный остаточный платеж (от стоимости автомобиля)	% ставка (полн. комплект)			% ставка (2 документа)	
		Octavia, Yeti (При оформлении договора личного страхования)	Kodiah	Superb	Octavia, Yeti (При оформлении договора личного страхования)	Kodiah Superb
12	55%	12%*	8,9%	8,9%*	14%	12%
18,24	45%	12%*	8,9%	8,9%*	14%	12%
30,36	40%	12%*	8,9%	8,9%*	14%	12%

\*Ставка снижается на 1% от указанных ставок по полному пакету при соблюдении следующих условий:

- Наличие действующего и/или погашенного потребительского кредита в Банке без случаев просрочек либо с допущением до 3х случаев просрочки платежей по кредиту сроком не более 5 дней (включительно) каждая.
- Наличие оригинала карты лояльности, полученной от ООО «Фольксваген Банк РУС» почтовым отправлением.

Таблица 2.9 Возможности погашения остаточного платежа

Собственные средства	Обратный выкуп	Пролонгация кредита
<ul style="list-style-type: none"> <li>Клиент вносит собственные средства в счет погашения остаточного платежа и оставляет а/м в</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Выкуп а/м может быть осуществлен через авторизованный ДЦ, предоставляющий такую услугу на</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Возможна однократная пролонгация кредита.</li> <li>Общий срок кредита с учетом пролонгации не</li> </ul>

<p>своей собственности</p>	<p>основании договора с клиентом.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• При этом осуществление выкупа не является обязанностью ДЦ.</li> <li>• Выкупная стоимость определяется по согласованию ДЦ и клиента.</li> <li>• Клиент обязан не позднее, чем за 15 рабочих дней до даты остаточного платежа предоставить в Банк письмо- подтверждение от любого официального дилера марки о готовности выкупа транспортного средства с указанием оценочной стоимости.</li> <li>• Если оценочная стоимость а/м ниже остаточного платежа - разница компенсируется Клиентом за счет собственных</li> </ul>	<p>более 60 мес.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Отсутствие просроченной задолженности на момент подачи заявления и осуществления пролонгации</li> <li>• Банк оставляет за собой право отказать в пролонгации.</li> </ul>
--------------------------------	--	--



	<p>средств.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• ДЦ перечисляет денежные средства на счет клиента.</li> <li>• Возврат ПТС – только после полной оплаты остаточного платежа.</li> </ul>	
--	--	--

### Skoda с пробегом от 10%

Основные условия кредита:

Специальное предложение по кредиту на цели приобретения автомобиля Skoda с пробегом.

Валюта кредита: Рубли РФ

Минимальная сумма кредита: 120 000 рублей

Максимальная сумма кредита: 4 000 000 рублей при предоставлении полного пакета документов

Максимальный возраст автомобиля на момент выдачи кредита: 5 лет

Максимальный возраст автомобиля на момент окончания срока кредита: 10 лет

Срок кредита: от 12 до 36 месяцев

Обеспечение: залог приобретаемого автомобиля

Процентные ставки:

Специальная акция «Skoda с пробегом»

Таблица 2.10

Пакет документов:	Полный пакет
Первоначальный взнос (% от стоимости автомобиля):	От 40%
Срок кредита (мес.):	
12-24	10%

25-36	13%
-------	-----

### Автокредит «Экспресс»

Основные условия кредита по продукту Автокредит «Экспресс»:

Валюта кредита: Рубли РФ

Минимальная сумма кредита: 120 000 рублей

Максимальная сумма кредита: 1 200 000 рублей

Срок кредита: от 12 до 60 месяцев

Таблица 2.11 Процентные ставки по автокредиту Экспресс

Пакет документов:	2 документа
Первоначальный взнос (% от стоимости автомобиля)	От 20%
Срок кредита (мес.)	
12-36	16,7%*
37-60	16,7%*

\*Ставка снижается на 1% от указанных ставок по двум документам при соблюдении следующих условий:

Наличие действующего и/или погашенного потребительского кредита в Банке без случаев просрочек либо с допущением до 3х случаев просрочки платежей по кредиту сроком не более 5 дней (включительно) каждая.

Наличие оригинала карты лояльности, полученной от ООО «Фольксваген Банк РУС» почтовым отправлением.

Требования к заемщикам и набор необходимых документов по всем 4 программам кредитования одинаковы, а именно:

- Требования к заемщикам:
- Российское гражданство.

- Возраст: от 21 года до 65 лет (на момент полного погашения кредита по договору)
- Постоянная регистрация: любой регион РФ
- Место работы: любой регион РФ;
- Минимальный трудовой стаж - 1 год; на текущем месте работы - не менее 3 месяцев.
- Минимальный доход должен составлять не менее 25 000 рублей;
- Наличие стационарного телефонного номера по месту работы;
- Наличие персонального мобильного телефонного номера.

Документы, необходимые для получения кредита:

Стандартный пакет документов:

- Анкета на оформление кредита;
- Паспорт гражданина Российской Федерации;
- Справка о заработной плате за последние 6 месяцев по форме №2-НДФЛ или в свободной форме;
- Копия Трудовой книжки или заверенная копия Трудового договора;
- Один документ на выбор: Водительское удостоверение, Заграничный паспорт, Свидетельство пенсионного страхования (СНИЛС) или Свидетельство о присвоении ИНН.

По двум документам\*:

- Анкета на оформление кредита;
- Паспорт гражданина Российской Федерации;
- Один документ на выбор: Водительское удостоверение, Заграничный паспорт, Свидетельство пенсионного страхования (СНИЛС) или Свидетельство о присвоении ИНН.

\* Заемщик может предоставить дополнительные документы (один на выбор, при наличии) для увеличения вероятности одобрения кредита: карта (полис) ДМС или заграничный паспорт (с наличием отметок о выезде за рубеж в течение последнего 1 года до даты обращения за кредитом).

Страхование:

Оформление страхового полиса КАСКО обязательно в течение всего срока кредитования. Страховая премия КАСКО за первый год страхования может быть включена в сумму кредита [42].

#### Процесс получения автокредита

Весь процесс можно разбить на следующие основные этапы:

1. Выбор автомобиля (не только марки, модели и года выпуска, но учитывая реальные ваши возможности – предполагаемая сумма первого взноса, общая стоимость машины, др.)

2. Выбор банка и кредитной программы. Нужно выбрать несколько оптимальных вариантов кредитных организаций, где получить автокредит можно в соответствии с запросами покупателя и требованиям кредитора. Собрав все необходимые документы, лучше подавать заявки сразу в несколько банков. Так как в АСМОТО Славия только один действующий банк, этот выбор делать не придется.

3. Оформление договора купли-продажи можно делать, получив положительное решение банка. Обычно предоставляется от одного до трех месяцев с момента одобрения автокредита для окончательного выбора машины и подписания кредитного договора.

4. Проплата первоначального взноса – следующий этап. Его размер предусмотрен проектом кредитного договора. Затем следует получить счет на оставшуюся сумму, а также копию паспорта транспортного средства.

5. Постановка автомобиля на учет в ГИБДД. Стать на учет можно после подписания кредитного договора и получения машины, но иногда это делается до этого. Теперь процедура постановки на учет несколько упрощена, не имеет значения в каком городе и отделении ГИБДД это делать.

6. Подписание страховых договоров, договора залога. Те виды страховок, которые являются обязательными по требованиям банка необходимо оплатить или получить полис на оплату от страховой компании (при условии оплаты его за счет кредита). Автомобиль будет выступать залогом для банка, поэтому потребуется также составление договора залога. В случае угона или полного разрушения автомобиля от аварии банк выступит как получатель страхового вознаграждения.

7. Заключение кредитного договора. После того как оформление всех обязательных процедур завершено, следует подписание кредитного договора

с банком. Только после этого банк переведет деньги на счет продавца машины.

8. Получение автомобиля. Это последний шаг, после этого заемщик обладателем желанного авто и получите регистрационное свидетельство собственности. А вот оригинал паспорта транспортного средства (ПТС) будет храниться в банке до полного погашения автокредита.

Сейчас определиться с моделью машины и программой кредитования очень просто. На сайте автоцентра АСМОТО Славия есть подробное описание всех моделей. И также на сайте можно сразу рассчитать кредит, используя кредитный калькулятор. Для этого нужно:

- 1.Выбрать модель автомобиля
- 2.Выбрать желаемую комплектацию
3. Выбрать программу кредитования
4. Ввести первоначальный взнос
5. Выбрать срок кредитования

После введенной информации будет виден ежемесячный платеж по кредиту, а также можно получить выписку по погашению кредита. Если все условия устраивают можно подать заявку на кредит прямо через сайт.

## **ГЛАВА 3. Пути оптимизации автокредитования в дилерских центрах**

### **3.1 Оценка перспектив развития рынка автокредитования в России**

Автокредитование для российских банков – не только крупный, но также один из самых перспективных сегментов. Именно этот сектор на протяжении многих лет остается локомотивом,двигающим отечественный кредитный рынок вперед.

Развитие рынка автокредитования, как и любого другого, зависит от многих условий — макроэкономических показателей, состояния автомобильного рынка, а также внутренних системных факторов.

Приобретение товаров, в том числе автомобилей, в кредит давно стало распространенной практикой для российских потребителей. Данные Национального агентства финансовых исследований (НАФИ) [4] свидетельствуют о растущей востребованности кредитов на отечественном рынке.

Сбережения и вклады, напротив, не демонстрируют существенной положительной динамики. Это является подтверждением невысокого достатка потребителей и свидетельствует о том, что спрос на услуги кредитных организаций будет только расти.

О растущей востребованности автокредитования также говорят и другие данные, полученные НАФИ в ходе проводимых исследований. Если в 2014 г. приобрести автомобиль в кредит планировали только 38%, то в 2017 г. этот показатель вырос до 58%.

Стимулом для российского рынка автокредитования послужила государственная программа льготного кредитования. По данным Минпромторга, в 2013 г. льготные кредиты на автомобили выдавали 65 банков. Всего для участия в программе было аккредитовано 150 банков.

Кроме поддержки продаж, ощутимый эффект от реализации программы получил и федеральный бюджет: в 2017 г. в виде налогов от реализации программы льготного автокредитования поступило 24 млрд. руб.

В настоящее время автокредитование попрежнему остается одним из крупнейших сегментов на российском кредитном рынке, занимая существенную долю. Если в 2013 г. доля кредитных продаж новых и поддержанных автомобилей составляла только 34%, то к 2017 г. она достигла 55%.

До последнего времени российский рынок автокредитования демонстрировал уверенный рост. Увеличивались кредитные продажи как новых, так и подержанных автомобилей. Локомотивом российского автокредитования, как раньше, так и сейчас, осталась новая автомобильная техника. По итогам 2016 г. на ее долю приходилось 66,8% проданных в кредит автомобилей.

Весомой остается доля кредитов по новым автомобилям и на фоне всего российского кредитного рынка. В 2016 г. им принадлежало 45% российского рынка кредитования, и это максимальный показатель за последние четыре года.

«В 2016 году в сегменте автокредитов наметилось «оживление»: выдача автокредитов выросла на 14 процентов по сравнению с предыдущим годом, растет и их доля в структуре авторынка, - комментирует генеральный директор НБКИ Александр Викулин. – Вместе с тем, качество автокредитов продолжает ухудшаться - уровень просрочки превысил 10%. Тем не менее, в этом сегменте розничного кредитования рост просроченной задолженности не является столь «масштабным», и ситуация здесь значительно лучше, чем в необеспеченном кредитовании. Важно, что новые данные и решения НБКИ позволяют кредиторам проводить детализированную оценку риск-профиля заемщиков и управлять рисками. Если говорить о факторах, продолжающих сдерживать развитие автокредитования, то, по нашему мнению, главным из них по-прежнему остается снижение реальных доходов населения».

По данным 4000 кредиторов, передающих сведения в Национальное бюро кредитных историй (НБКИ), в 2016 году просроченная задолженность свыше 30 дней по автокредитам выросла на 6,7% (или на 6,5 млрд. руб.) и по состоянию на 01.01.2017 года достигла 102,4 млрд. руб. (на 01.01.2016г. – 95,9 млрд. руб.). При этом общий объем действующих автокредитов на 1 января 2017 года составил 1,02 трлн. руб., сократившись за год на 6,5% (или 70 млрд. руб.) (на 01.01.2016г. – 1,09 трлн. руб.) (Таблица 3.1).

Таблица 3.1 Динамика просроченной задолженности и объема портфеля автокредитов в 2016 году, в млрд. руб.

Показатель	на 01.01.2016	на 01.01.2017	Изменение, в %
Просрочка свыше 30 дней	95,9	102,4	6,7%
Объем действующих кредитов	1 088,2	1 018,1	- 6,5%

Таким образом, доля просрочки в этом сегменте розничного кредитования к общему объему портфеля автокредитов на начало текущего года составила 10,1%, увеличившись за год на 1,3 процентного пункта (на 01.01.2016г. – 8,8%) (Таблица 3.2).

Таблица 3.2 Динамика доли просрочки к общему объему автокредитов в 2016 году, в %

Показатель	на 01.01.2016	на 01.01.2017	Изменение, в п.п.
Доля просрочки к портфелю автокредитов	8,8%	10,1%	1,3 п.п.

Источник:[40]

Одной из значимых тенденций современного рынка автокредитования в России является увеличение доли поддержанных автомобилей, оформленных в кредит. Это связано с общей экономической ситуацией и состоянием рынка поддержанной автомобильной техники, который в последнее время стал развиваться более активно.

Причины такого роста эксперты связывают с несколькими факторами, которые имеют кумулятивный эффект для рынка поддержанной техники и для рынка кредитования таких автомобилей.

Во-первых, рынок бывших в эксплуатации автомобилей менее чувствителен к ситуации в экономике. Даже в сложных экономических условиях, когда сегмент новых автомобилей падает, сектор поддержанной техники остается стабильным.

Во-вторых, положительно отражается на рынке поддержанных автомобилей и развитие программ trade-in среди официальных дилеров.

В-третьих, парк поддержанной техники растет, что создает хорошие предпосылки для дальнейшего развития автокредитования таких автомобилей. Кроме того, современный рынок автомобилей с пробегом характеризуется широким выбором и в определенной степени способен конкурировать с рынком новых автомобилей. В особенности, это касается автомобилей с небольшим сроком эксплуатации. Именно в этот сегмент — автомобили со сроком эксплуатации от 3 до 5 лет — смещается современный спрос на рынке поддержанной техники.

Одна из тенденций современного рынка автокредитования связана с переоценкой данного направления со стороны некоторых финансовых организаций. Те кредиторы, которые ранее недооценивали сегмент



автокредитования, изменили свою политику и стали оценивать свою рыночную нишу по-новому. Такие банки концентрируют все большие усилия на автокредитовании и увеличивают ресурсы на развитие этого вида финансовых услуг.

Существует и ряд факторов, тормозящих развитие российского рынка автокредитования. Связаны они с особенностями потребительского поведения.

По данным НАФИ, потенциальных заемщиков, отказавшихся оформить автокредит, больше всего беспокоят высокий размер ставки и большой процент переплаты. Другие причины отказа от автокредита со стороны потребителей связаны с нежеланием «жить в долг», низкими доходами, отсутствием уверенности в будущем, большим первоначальным взносом и т.д.

Рис 3.1 Основные барьеры на российском рынке автокредитования, %



Источник: по данным Национального агентства финансовых исследований (НАФИ)

Еще один важный момент касается порядка совершения сделки и оформления кредитного договора. Нередки такие случаи, когда заемщики оказываются в затруднительном положении. После заключения договора клиенты обнаруживают, что реальные процентные ставки и, соответственно, выплаты по договору оказываются выше тех, на которые они рассчитывали в

момент заключения сделки. Информация о реальных ставках могла быть предоставлена устно не в полной мере или недостаточно подробно.

Подобное недопонимание между клиентом и банком становится возможным также из-за особенностей оформления самого кредитного договора, в котором реальная процентная ставка по кредиту или другим важным условиям, например, максимальной ставке, прописывается мелким шрифтом. Клиенты на момент заключения сделки не всегда обращают внимание на трудночитаемый текст договора.

В результате, с одной стороны, клиент становится заложником собственной невнимательности, а с другой стороны, позиция самих банков вызывает вопросы.

Возникающие проблемные ситуации в определенной степени дискредитировали рынок автокредитования. Эксперты в этой связи рекомендуют кредиторам не вводить потребителей в заблуждение.

Для повышения эффективности автокредитования кредиторы разрабатывают новые кредитные продукты, внедряют новые схемы работы.

Большое внимание в работе по повышению эффективности автокредитования банки также уделяют борьбе за клиента. Кредиторы стремятся использовать при этом весь арсенал средств, начиная от создания более привлекательных кредитных условий и заканчивая разработкой новой системы взаимоотношения с клиентом. Особый акцент банки делают на качестве обслуживания.

В кредитных организациях прекрасно понимают, что современный клиент обращает внимание практически на все. Для некоторых потенциальных покупателей особенно значимым является временной ресурс. Поэтому банки стремятся сократить до минимума время на рассмотрение заявки и принятие решения, которое может быть вынесено даже в течение одного часа.

Для эффективной борьбы за клиента кредиторам важно правильно оценивать факторы, которыми руководствуются потенциальные потребители при выборе банка. По данным НАФИ, ключевым моментом для клиентов являются привлекательные условия кредита – это величина процентной ставки, отсутствие комиссионных сборов, дополнительные бонусы и т.д.

Важными для заемщика являются опыт сотрудничества с конкретным банком, а также статус банка. Предпочтение отдается финансовым организациям с государственным участием. В то же время эти факторы имеют важное значение для гораздо меньшего количества потенциальных заемщиков.

Также желающие получить кредит при выборе банка учитывают рекомендации друзей или родственников. Кроме того, близость банка и его отделений к месту проживания или работы играет определенную роль для потенциальных заемщиков.

Для некоторых потенциальных заемщиков определяющее значение имеют такие характеристики банка, как его размер (желательно, чтобы он был крупный), а также статус – часто клиенты предпочитают сотрудничать с иностранными банками.

Существует, правда, и такая группа потребителей, для которых названные факторы не имеют существенного значения.

Увеличить эффективность направления автокредитования кредиторы стремятся и за счет расширения клиентской базы. Для этого банки ведут более активную работу в регионах. Перспективы этого канала большие, но пока работа в этом направлении осложняется невысокими доходами потенциальных заемщиков на периферии.

Отсутствие у желающих приобрести автомобиль свободных денежных средств для представителей рынка автокредитования должно расцениваться как положительный фактор. Но большое значение при этом имеет объективная оценка уровня доходов региональных потребителей.

Если доходы потенциального заемщика окажутся минимальными, рассчитанными только на удовлетворение базовых потребностей, то это существенно осложнит работу банков, решивших открыть свои новые филиалы на периферии. Такой вариант развития возможен в особенности в отдаленных регионах с недостаточно развитой экономикой.

Один из способов повышения эффективности для банков связан со снижением рисков. Наиболее распространенные из них связаны с невыплатой кредитов. Кроме того, банки рискуют и при работе с подержанными автомобилями, история которых может вызвать подозрения. Например, техника может числиться в угоне, оказаться предметом залога и т.д.

В этой связи некоторые банки уже стали более тщательно подходить к вопросам проверки заемщиков и автомобиля еще до заключения сделки.

Риски на российском рынке кредитования не стоит недооценивать. Учитывая нестабильную ситуацию в экономике и возрастающее количество мошеннических схем, многие банки стали уделять больше внимания политике риск-менеджмента.

Рынок автокредитования продолжит свое развитие, хотя его темпы в ближайшей перспективе, скорее всего, замедлятся. Тем не менее,

автокредитование останется одним из мощных инструментов для развития продаж на российском автомобильном рынке в целом.

Хорошие перспективы ожидают сегмент кредитования подержанных автомобилей. При этом наибольшим спросом на этом рынке будет пользоваться экспресс-кредитование. Основные условия, оказывавшие положительное влияние на этот сегмент кредитного рынка, сохранятся.

Существует и ряд факторов, сдерживающих развитие кредитования подержанных автомобилей. В частности, это высокие риски, присущие данному сегменту кредитования. Кроме того, по мнению некоторых экспертов, кредитование этого сектора будет связано с высокими ставками, что может отрицательно отразиться на спросе.

Еще один тренд российского автокредитного рынка – обострение конкуренции между независимыми и кэптивными банками. У финансовых структур автопроизводителей, безусловно, появятся еще большие возможности для эффективного развития продаж, что обусловлено их статусом.

На развитие российского рынка автокредитования могут оказывать влияние и другие факторы, в частности, связанные с законодательными изменениями, которые упростили жизнь автовладельцев, в том числе оформляющих автомобиль в кредит. Например, это касается условий постановки машины на учет – теперь ее можно зарегистрировать в том же регионе, где была заключена сделка.

Вместе с тем, многие вопросы, связанные с российским рынком автокредитования, пока остаются неурегулированными. Их своевременное решение могло бы стимулировать более быстрое развитие рынка.

В частности, необходимо сократить системные риски. Но без содействия государства в этом вопросе не обойтись. Необходимо упорядочить базу залогового движимого имущества, каким являются автомобили, что поможет снизить риск продажи залоговых автомобилей на вторичном рынке без разрешения кредитора.

Подобные шаги станут полезными и в стратегическом плане. Эксперты уверены, что в будущем российский кредитный рынок будет больше ориентироваться на залоговые виды кредитования. Отношение кредиторов к необеспеченным кредитам изменится из-за высоких рисков.

Кроме того, необходимо обеспечить широкий доступ всех кредиторов к данным Пенсионного фонда и Федеральной налоговой службы России. Такие меры необходимы для получения кредиторами наиболее полной информации для оценки долговой нагрузки клиентов.

Специалисты Минпромторга подготовили и опубликовали проект изменений, касающийся программ льготного автомобильного кредитования на 2018 год. В нем говорится о продлении существующих программ стимулирования спроса, возмещении банкам затраченных средств, выданных гражданам за период 2015-2017 годов.

Александр Морозов в очередной раз подчеркнул, что в 2018 году, несмотря ни на что, продолжат действовать льготное кредитование по программам: «Первый автомобиль» и «Семейный автомобиль». Останется прежней размер процентной ставки на скидку в 10%.

Аналитики профильного ведомства подсчитали общее количество автомобилей, на которые будут заключены кредитные договора – это 55000 машин.

В 2017 году максимальная стоимость транспортного средства, приобретаемого в кредит, составила 1450000 рублей, а в 2018 году она возрастет до 1500000 рублей. Такое решение единогласно приняли парламентарии Минпромторга с целью расширения перечня субсидируемых марок и моделей машин. В прошлом году практически все дилеры на российском автомобильном рынке настойчиво просили выделить 1800000 рублей на одну единицу льготного транспорта. Конечная цифра Минпромторга остановилась на отметке 1450000. Из-за стремительной инфляции, чиновники каждый год увеличивают пороговую стоимость машин.

Эта тенденция хорошо просматривается с 2015 года:

2015 год – 1000000 рублей;

2016 год – 1150000 рублей;

2017 год – 1450000 рублей;

2018 год – 1500000 рублей.

Еще одна неприятная поправка в новом проекте — это отмена 10% скидки на кредитную ставку. Руководитель Минпромторга объяснил это резким снижением ставок по автомобильному кредитованию до начала 2014 года. Но есть и приятная новость, – увеличение максимального размера кредитной ставки до 17%, но с учетом попадания под условия льготного кредита самого автомобиля.

Большинство экспертов пришли к единому мнению, что такая расстановка приоритетов приведет отечественный автомобильный рынок в замкнутый круг. За первые 9 месяцев 2017 года средняя стоимость новых LCV машин составила 1330000 рублей, что по сравнению с аналогичным периодом 2016 года выше на 1,5%. Минимальный рост стоимости в 2 раза ниже уровня инфляции, он обусловлен не только грамотным получением маржи автопроизводителями. Те, кто считал, что в 2016 году стоимость машин была катастрофически занижена, из-за фиксированных цифр на ценниках боялись превысить даже минимальный процент, чтобы не выйти за допустимые Минпромторгом нормы.

Такая ситуация абсурдна, так как минимальное повышение максимальной стоимости является очередным сдерживанием, которое показывает, как еще далеко до компромисса. В установленные ценовые рамки укладываются только легковые и коммерческие машины эконом сегмента, но с высоким показателем производства — это автомобили следующих марок: АвтоВАЗ, Renault, Nissan, Datsun, KIA и Hyundai.

Еще в начале октября пресс-служба Минпромторга предоставила данные о продажах транспортных средств по программам «Первый автомобиль», «Семейный автомобиль». Это количество составило ровно 58000 машин. По мнению аналитиков профильного ведомства, такой спрос обусловлен огромным желанием молодых семей обзавестись собственным транспортным средством, а новоиспеченным водителям ездить на комфортабельных, безопасных авто.

По условиям программы «Классическое автомобильное страхование», заключение кредитных договоров продлится до конца декабря 2017 года, а максимальный размер скидки составит 6,7%. После досрочной приостановки льготных программ «Первый автомобиль», «Семейный автомобиль», государство предложило альтернативу – льготный лизинг. Воспользоваться им могут ИП, физические и юридические лица. Размер скидки в 10% на предмет лизинга на одну транспортную единицу, стоимость которой не более 500000 рублей.

В 2017 году государство выделило 62,3 миллиарда рублей на финансирование автомобильной промышленности. Из этой суммы 17,4 миллиарда рублей было потрачено на адресные программы повышения спроса потребителей. Деньги пошли на самые востребованные проекты: «Первый автомобиль», «Семейный автомобиль» [35].

### **3.2 Проблемы формирования автокредитов в АСМОТО Славия**

В настоящее время наблюдается два разнонаправленных движения: с одной стороны, мы видим появление очень интересных кредитных продуктов, потому что в условиях снижающихся продаж марки и банки вынуждены формировать новые кредитные продукты. Нельзя не отметить историю с развитием субсидированных кредитов. Все производители субсидируют кредиты, и без субсидий, конечно, сложно. Второй тренд – это попытки найти решение для развития автокредитов на поддержанные автомобили, финансирование автомобилей с пробегом. Перспективы второго направления развития обусловлены следующим: во-первых, пока еще кредитование автомобилей с пробегом не получило должного развития, потому что маржинальность на автомобилях с пробегом у официальных дилеров достаточно приличная. И на сегодняшний день сами продавцы не очень заинтересованы в увеличении кумулятивной маржи на автомобилях с пробегом за счет кредитных продуктов. Во-вторых, крупные дилерские центры запускают программы бенчмаркетинга, что увеличивает популярность данного вида услуги.

Рассмотрим более подробно особенности автокредитования в АСМОТО Славия.

В данном случае, в АСМОТО Славия можно выделить несколько проблем. Первое – это то, что нет четкого понимания о том, что такое кредит на автомобиль с пробегом. Ни с точки зрения банка, ни с точки зрения дилеров. Его воспринимают по-разному. Некоторые банки до сих пор считают, что если у клиента недостаточный первоначальный взнос, то это несостоятельный клиент.

Эту аудиторию можно сегментировать. Один из сегментов – это люди с относительно невысоким уровнем дохода, которые не могут себе позволить новый автомобиль. Они просто не накопили или не хотят копить на первоначальный взнос на новый автомобиль. Условно говоря, у человека есть 50 тысяч рублей в месяц, и он не хочет копить, он хочет ездить на автомобиле сейчас. На новый у него нет денег, но он готов платить ежемесячный взнос по кредиту. Данная категория кредиторов может обладать очень высокой платежной дисциплиной.

Вторая категория – это люди, которые по абсолютно рациональным причинам не покупают новые машины, в силу резкого уменьшения остаточной стоимости. То есть, они покупают только «двухлетки»,

«трехлетки» и используют их пару лет. Это сугубо рациональный подход, когда люди считают.

И вот третья категория – это люди, у которых действительно могут быть проблемы с доходами и платежной дисциплиной.

Есть еще важный момент, на который в АСМОТО Славия начали обращать внимание: кредит для автомобиля с пробегом – это идеальный инструмент, чтобы продать клиенту автомобиль чуть более дорогой, чем он может себе позволить, что может служить дополнительной мотивацией менеджеров по продажам АСМОТО Славия.

Рост кредитных продаж в новых автомобилях был, в первую очередь, достигнут за счет того, что марки и кэптивные банки прикладывали и прикладывают гигантские маркетинговые усилия к развитию этих продаж. В ситуации с автомобилями с пробегом такого центра ответственности за маркетинг на сегодняшний день нет. Банки на себя это не берут. Идет некое запоздание маркетинговой активности и маркетингового результата.

Сейчас в дилерских центрах уже не так много высаженных кредитных специалистов, потому что нет денег на их содержание. За каждый проданный кредит банк выплачивает дилеру комиссию. Поэтому сейчас банки массово поснимали высаженных специалистов и передали на сторону дилера процесс оформления кредитов.

Дальше этот кредитный процесс может идти по трем сценариям. Первый – когда на оформление сделки выезжает специалист банка под четко назначенное время: приехал, провел сделку и уехал. Второй вариант – когда дилер отправляет своего клиента в отделение банка для оформления сделки. Третий – когда кредитный специалист дилера получает доверенность от банка и становится его представителем во время сделки. Первые два варианта не очень удобные. В третьем – дилер либо начинает работать с одним банком, либо параллельно вынужден вести кредитную заявку в нескольких банковских системах.

Конечно, у некоторых крупных дилеров до сих пор сидят высаженные специалисты банков и занимаются оформлением дел. Но таких дилеров не очень много осталось на рынке.

Также проблемой является то, что дилерский центр работает только с одним банком ООО «Фольксваген Банк РУС», что сужает возможности автокредитования для различных сегментов потребителей.

Еще одна проблема – это проблема разделенной ответственности внутри дилерского центра. По факту в нем работает два отдела продаж: один продает машины, второй продает кредиты и финансовые продукты. При этом



ключевая компетенция кредитного специалиста – это ведение кредитной сделки, а не продажи. И, осознавая эти проблемы, нужно понимать, что каждому отделу необходимо дать оптимальный инструмент, который позволит ему быть эффективным. Отдел продаж должен иметь возможность самостоятельно рассчитать кредит для клиента, а отдел кредитования должен иметь возможность тратить минимальные ресурсы на работу со всеми своими банками. В результате этого процесса АСМОТО Славия должен продавать много финансовых продуктов, которые обеспечивают ему основную маржу при продаже нового автомобиля.

Конечно, хотелось бы обратить внимание на расширение линейки продуктов кредитования. Как видно из параграфа 2.2 данной работы в дилерском центре АСМОТО Славия отсутствуют программы льготного кредитования и программы без первоначального взноса. Введение этих программ значительно бы повысило заинтересованность потребителей в кредитовании на новые автомобили.

### **3.3 Пути совершенствования процессов автокредитования в АСМОТО Славия**

На сегодняшний день государство уделяет особое внимание поддержке и стимулированию российских производителей автомобилей, а также стимулирует продажи произведенных на территории России импортных автомашин.

С 2013 году возобновилась государственная программа поддержки льготного автокредитования. В 2009 году уже запускалась эта программа и просуществовала она до 2011 года. Тогда программа поддержки государством осуществлялась в крупнейших российских банковских учреждениях (табл. 3.3).

Таблица 3.3 – Анализ процентных ставок российских банков, участвовавших в программе поддержки льготного автокредитования 2013 г.

Банк	Стандартная ставка	Ставка с учетом субсидии	Примечание
Сбербанк России	15 - 17%	9,5 - 11,5%	Зависит от срока и первоначального взноса

ВТБ-24	16 - 17%	10,5 - 11,5%	-
Россельхозбанк	15%	9,5%	-
Банк Москвы	15%	9,5%	-
Газпромбанк	15%	9,5%	-
ЮниКредит банк	13,5 - 16,5%	8 - 11%	-
Росбанк	16,5 - 21%	11 - 15,5%	Зависит от автомобиля и первоначального взноса
Уралсиб	16 - 17,5%	10,5 - 12%	-

Смысл субсидирования государством программ автокредитования заключается в том, что государство будет оплачивать часть процентной ставки по займу вместо заемщика. К примеру, при обращении в банк и получении положительного ответа, банк оформляет кредит на приобретение автомобиля. Заемщик регулярно выплачивает сам автокредит, а, конечно, проценты по нему, но эти проценты заранее меньше, так как часть выплат по ставке взяло на себя государство. Таким образом, автокредит с субсидированием обходится заемщикам дешевле, нежели кредит без субсидирования.

Целями и задачами этой программы является поддержка автомобильной промышленности страны через стимулирование спроса на легковые автомобили и легкие коммерческие автомобили путем предоставления физическим лицам кредитов на приобретение автомобильной техники по заниженной ставке. Ставка определяется в виде разницы между ставкой кредитной организации по сопоставимому по срокам, суммам и размеру первоначального взноса кредиту, предоставляемого физическому лицу на приобретение автомобиля соответствующего типа, и двумя третями ставки рефинансирования Центрального банка Российской Федерации, действующей на дату выдачи кредита, с последующим возмещением выпадающих доходов кредитных организаций за счет средств федерального бюджета.

В виду того, что программа льготного автокредитования началась в 2015 году, продолжилась в 2016 и 2017 годах, считаем обоснованным предложение участия в данной программе для ООО АСМОТО Славия.

Программа пользуется большой популярностью у клиентов тех банков, которые в ней участвуют. К примеру, за первый месяц работы количество выдач с ее использованием в ЗАО «Райффайзенбанк» увеличилось в 4,6 раза. Десятка лидеров увеличила объем выданных автокредитов до 636,8 млрд. рублей – на 6,5% в июле-сентябре и на 16,9% с начала года. ВТБ24 увеличил портфель до 118,3 млрд. рублей (прирост на 7,3% за квартал и на 23,9% за 9 месяцев), Сбербанк – до 110 млрд. рублей (прирост на 4% и на 7,2% соответственно), Русфинанс банк – до 82,7 млрд. рублей (+4,7%, +7,5%), Росбанк – до 75,7 млрд. рублей (+1,6%, +4,3%), Юникредит банк – до 72,5 млрд. рублей (+7,6%, +16%), Кредит Европа банк – до 48,2 млрд. рублей (+0,2%, +14,5%), Тойота банк – до 40,6 млрд. рублей (+9,4%, 27,3%), Райффайзенбанк – до 34,7 млрд. рублей (+16%, +24,9%), банк «Уралсиб» – до 28,6 млрд. рублей (+2,9%, +24,9%) [51].

Как видим, благодаря поддержке государства, автокредиты стали более доступными для большинства семей, что положительно влияет на рынок автокредитования.

Программу государственного субсидирования автокредитов впервые ввели в 2009 году и неоднократно продлевали. И тогда, и сейчас ее главная задача заключалась в стимулировании автомобилестроения и автомобильного рынка внутри страны. Весь период действия росла максимально допустимая программой цена автомобиля. На старте, в 2009-м, предел был смешным — 350 000 рублей (сегодня базовая Веста стоит дороже), потом машина в рамках программы не могла быть дороже 700 000, дальше планку подняли до миллиона, в 2016-м — до 1,15 млн, а в феврале этого года обсуждался очередной рост. Новый максимум в 1,45 млн руб. утвердили в мае, хотя игроки автоиндустрии просили еще больше расширить «воронку», одоблив лимит в 1,8 млн рублей.

Примечательно, что все это время рост предельной цены объяснялся сугубо одной причиной — удорожанием автомобилей. Всегда получалось так, что цена росла — класс доступных машин не менялся. В программе этого года размер скидки составил 6,7 процентных пункта. Таким образом, при средней рыночной ставке автокредита в 16,2% ставка с учетом льгот составит 9,5% [16].

Итак, для заявки на субсидирование автокредитов заемщик должен учесть ряд обязательных условий:

1.Стоимость машины, попадающей под льготное автокредитование, увеличена до 1 миллиона 450 тысяч рублей (ранее 1 млн руб.).

2.Требование первого взноса теперь отсутствует, хотя ранее необходимо было оплатить 20% от цены автомобиля.

3.Список иномарок в кредит и машин, произведенных в России, участвующих в льготном автокредите, расширился. Теперь это не только бюджетные автомобили, но и внедорожники, и т.д. Перечень автомобилей по программе автокредитования представлен в приложении 1, однако он примерный, поскольку каждый банк сам выбирает список автомобилей.

3.Заем на покупку автомобиля с господдержкой оформляется в рублях, причем дополнительные комиссии и сборы программа государственного автокредитования не предусматривает (однако банки может быть предложено страхование жизни и здоровья заемщика).

4.Скидка на автокредит с государственной поддержкой теперь фиксирована и составляет 6,7%.

5.Введены новые целевые программы автокредитования со скидками на новые автомобили, например введена 10% скидка на цену авто по программам Первый автомобиль (гражданам, которые приобретают автотранспортное средство в собственность впервые) и Семейный автомобиль (семьям с двумя и более несовершеннолетними детьми), а также реализована возможность покупки машины за материнский капитал семьям, имеющим двух и более детей:

#### **Программа «Первый автомобиль»**

Для участия в государственной программе «Первый автомобиль» необходимо:

- гражданство РФ
- наличие водительского удостоверения
- отсутствие автомобиля в собственности (когда-либо).

Проверка производится через бюро кредитных историй и ГИБДД

#### **Программа «Семейный автомобиль»**

Для участия в государственной программе «Семейный автомобиль» необходимо:

- гражданство РФ
- наличие водительского удостоверения
- 2 или более несовершеннолетних ребенка
- отсутствие кредитных договоров на покупку автомобиля в

2017 году.

6.Расчет ставки по кредитованию: разница между изначальной ставкой и государственной субсидией по ней. Возмещаются только срочные проценты по автокредиту.

7.Машина приобретается в салонах официальных представителей брендов.

8.Компенсацию деньгами не выдают.

9.Государство ничего не возвращает, не доплачивает заемщику напрямую.

10.Автомобиль должен быть произведен на территории РФ в 2016—2017 годах.

11.Банки могут навязать страхование жизни и здоровья заемщика.

12.Кредит берут на срок не более трех лет.

13.У автомобиля ранее не было регистрационного учета и владельца в виде физического лица [17].

В качестве рекомендации для развития кредитования физических лиц в дилерском центре АСМОТО Славия автором предлагается внедрение новых кредитных продуктов в сегменте автокредитования «Первый автомобиль» и «Семейный автомобиль».

По нашему мнению процентную ставку по новым программам автокредитования целесообразно установить ниже средней ставки для привлекательности продукта-14,2% годовых, с учетом предоставления государственной субсидии-7,5%. Предполагается, что кредит будет выдаваться на срок от 1 года до 3 лет. Размер кредита до 1 450 тыс. рублей. «Первый автомобиль» и «Семейный автомобиль» будут предоставляться на покупку машины без первого взноса, поручитель не требуется, в залог предоставляется приобретаемый автомобиль.

В рамках данной кредитной программы кредитные средства перечисляются на расчетный счет продавца автомобиля по предъявлению им счета, выписанного продавцом, при этом Банк перечисляет сумму, равную стоимости автомобиля, напрямую автодилеру.

С целью внедрения и реализации предлагаемой целевой программы дилеру необходимо провести предварительную работу по заключению партнерских договоров с банком. По нашему убеждению, для банка такое предложение будет весьма привлекательным, поскольку это расширяет возможности компании по объему реализации.

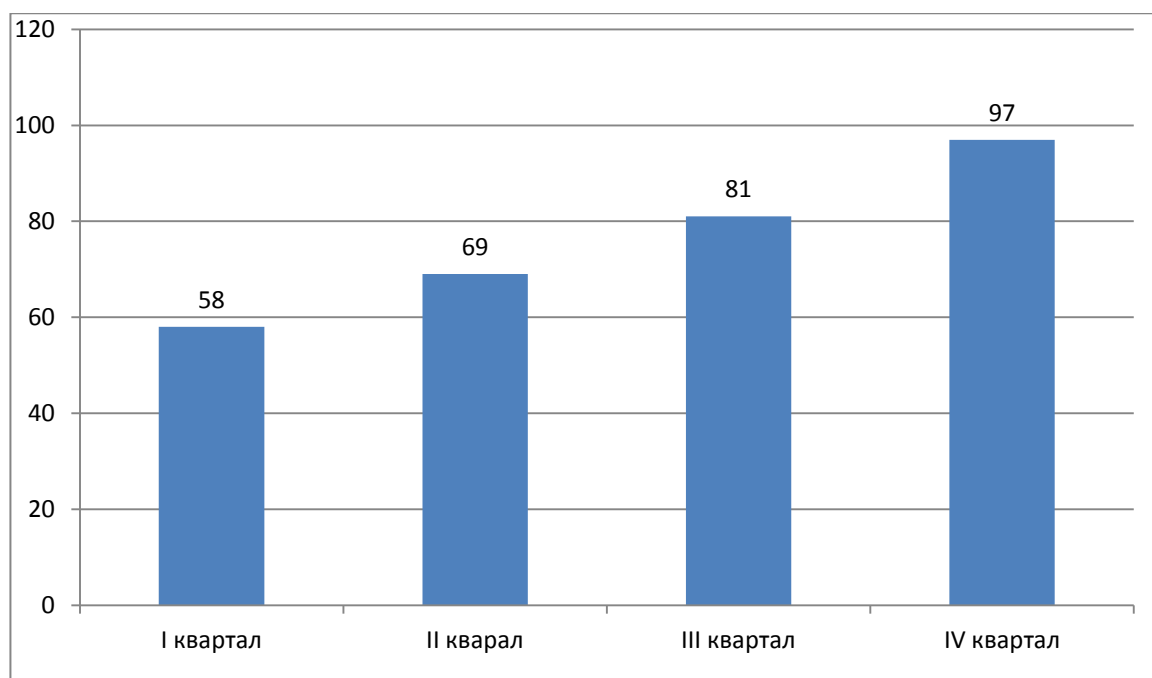


Рисунок 3.2 – Статистика выданных автокредитов в АСМОТО Славия за 2016 год (шт.)

Ожидаемый объем выданных кредитов спланирован на основе статистических данных за прошлый период, т.е. за 2016 год, поэтому в I квартале будет выдаваться 58 единиц, а со II по IV квартал количество кредитов увеличиваем соответственно на 20%, 30% и 40%.

Таблица 3.1 – Расчет параметров реализации кредитного продукта «Первый автомобиль» и «Семейный автомобиль»

Показатель	1 кв.	2 кв.	3 кв.	4 кв.	Итог о
Количество кредитов (шт.)	58	82	105	135	380
Средняя сумма кредитования (тыс. руб.)	900	900	900	900	3600
Общая сумма кредита (тыс. руб.)	52200	73800	94500	121500	342000
Годовой процент кредитования банком, (%)	7,5	7,5	7,5	7,5	7,5
Показатель	1 кв.	2 кв.	3 кв.	4 кв.	Итог о
Доход от реализации кредитного	3915	5535	7087,	9112,	2565

продукта, (тыс. руб.)			5	5	0
-----------------------	--	--	---	---	---

Таблица 3.2 – Экономические показатели от внедрения кредитного продукта в ООО АСМОТО Славия

Показатель	До мероприятия	После мероприятия	Изменения	
			Абс.	Отн. (%)
Спрос на кредит, (шт.)	305	380	75	24
Объемы кредитования, (тыс. руб.)	275 110	342 000	66 890	25
Доходы от реализации кредитного продукта, (тыс. руб.)	21 180	25 650	4 470	21

«Первый автомобиль» и «Семейный автомобиль» позволит дополнительно увеличить количество выданных автокредитов на 75 единиц за счет более выгодных условий, т. е уже в первом году реализации предложенного мероприятия АСМОТО Славия может получить дополнительно 66 890 тыс. руб. дохода.

Расчитаем ежемесячный платеж и сколько составит итоговая переплата в дилерском центре АСМОТО Славия по предлагаемым автором программ и действующей стандартной программе кредитования. Для примера возьмем автомобиль Skoda Octavia минимальной комплектации Active стоимостью 940 тыс. руб. на одинаковых условиях:

Таблица 3.4 Анализ программ автокредитования

	Стандартный кредит	Новые программы
Первоначальный взнос	20%-188 000	20%-188 000
Срок кредитования, мес.	36	36
Ставка, %	14,6%	7,5%
Ежемесячный платеж	25 922	23 392
Переплата	181 166	90 108

Расчет платежей по новым программам произведен с помощью сайта [\[32\]](#)

Расчет по стандартной программе взят с официального сайта АСМОТО Славия [\[33\]](#)

Итак можно наблюдать, что переплата по стандартной программе в два раза больше, чем по программам льготного кредитования, а ежемесячный платеж более привлекательный.

Как видим, результат экономической оценки мероприятия по совершенствованию кредитования физических лиц в дилерском центре АСМОТО Славия указывает на достаточную степень их привлекательности с точки зрения инвестирования средств и целесообразности практической реализации.

Кроме этого, дилерскому центру необходимо провести крупную маркетинговую работу. У автоцентра отсутствует широкая рекламная компания. Крайне мало рекламы по телевидению, в сети интернет, рекламных плакатов и вывесок на улицах городов. Таким образом, только проведя крупную маркетинговую компанию, о новых кредитных программах в АСМОТО Славии сможет узнать широкая публика, что непременно привлечет в автосалон огромное количество клиентов.

В заключение следует отметить, что для перспектив развития автокредитования необходимы объективные условия, - это нормализация политического и экономического климата в стране, включая упорядочение и четкое соблюдение хозяйственного законодательства. Экономическая стабилизация важна с той точки зрения, что она порождает взаимное доверие кредитора и заемщика (потребителя) в плане долгосрочной финансовой состоятельности друг друга. При сделках автокредитования и для кредитора, и для заемщика важна предсказуемость другой стороны. Иными словами, выдавая кредит на покупку автомобиля банк-кредитор ориентируется на уровень заработной платы (или иных доходов потребителя) и для него важно, чтобы этот уровень дохода, являющийся источником покрытия кредита, с большой степенью вероятности сохранился на весь – иногда весьма продолжительный - срок кредитования. Точно так же потребитель должен быть уверен в долгосрочной финансовой стабильности банка-кредитора как фактора выполнения им своих обязательств (особенно актуально это, например, при покупке дома в рассрочку, частично финансируемой за счет единовременного взноса покупателем собственных накоплений) [16].



## ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Если сравнивать то, что происходило на рынке автомобильных кредитов, несколько лет назад назад, то можно с уверенностью сказать, что идет уверенный количественный и качественный рост и на сегодняшний день автокредитование становится самым популярным видом потребительского кредитования. Свидетельствами этому являются:

- рост числа кредитных покупателей и объемов кредитования;
- значительное распространение предложения кредитов при продаже машин.
- увеличение числа банков, предлагающих кредиты частным лицам;
- совершенствование кредитных продуктов и их обилие;

Первоначальные взносы снижаются, а сроки увеличиваются, однако на сегодняшний день банки предпочитают использовать другие, неценовые возможности для привлечения новых заемщиков: удлинение сроков кредитования и снижение размера первоначального взноса по кредиту на новые автомобили. Продление срока предоставления кредита продиктовано потребностями заемщиков, предпочитающих брать банковские кредиты на более длительный срок, уменьшив тем самым размер ежемесячных выплат.

Автокредитование имеет огромное значение для всей автомобильной промышленности. Как показывает статистика, с помощью автокредитов покупается примерно половина от общего количества продаж автомобилей. Это связано с тем, что автокредитование позволяет приобрести автомобиль людям с невысоким, но стабильным доходом. Таким образом, от автокредитования во многом зависит спрос на автомобили.

Огромное значение автокредитования подтверждают и действия государства по стимулированию спроса на автомобили. Разработанные государством программы существенно повысили спрос на автомобили.

Законодательное регулирование потребительского кредитования в России еще не проработано. Есть общие нормативно-правовые акты, которые касаются отдельных элементов потребительского кредитования, однако реалии требуют специального закона. Из-за отсутствия такового, в настоящее время существует огромное количество спорных моментов. В судах находятся иски, по которым нет четкого законодательного регулирования.

Столь необходимый закон уже давно необходим, однако сегодня есть только проект закона.

На рынке автокредитов в России работает большое количество банков. Это объясняется тем, что автокредитование является одним из наиболее интересных, с точки зрения работы направлений. Каждый банк предлагает своим клиентам свои условия предоставления кредита. У каждого есть свои преимущества и недостатки. Кроме того банки предлагают не по одному кредитному продукту. Таким образом, клиент может подобрать себе оптимальный вариант. Представители банка находятся непосредственно в салонах по продажам автомобилей, что привлекает в банк дополнительную группу клиентов.

В ходе выпускной квалификационной работы была изучена организация автокредитования в дилерском центре, а так же разработаны рекомендации по совершенствованию автокредитования в автосалоне.

Несмотря на то, что в автоцентре и сейчас действует качественная и достаточно эффективная система автокредитования, есть возможности по ее улучшению.

В выпускной квалификационной работе был исследован рынок автокредитования, изучена действующая организация автокредитования в дилерском центре, в результате чего были предложены способы повышения эффективности автокредитования путем внедрения льготных программ кредитования. Таким образом, все поставленные задачи были решены и цель дипломной работы достигнута.

## СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Автокредит в банке автопроизводителя [электронный ресурс]  
URL:[http://www.banki.ru/wikibank/avtokredit\\_cherez\\_finansovoe\\_podrazdelenie\\_avtokontserna/](http://www.banki.ru/wikibank/avtokredit_cherez_finansovoe_podrazdelenie_avtokontserna/) (дата обращения 15.09.2017)
2. Автокредит: кому это выгодно [электронный ресурс]  
URL:[http://www.reglament.net/bank/credit/2005\\_3\\_article.htm](http://www.reglament.net/bank/credit/2005_3_article.htm) (дата обращения 23.10.2017)
3. Автокредитование в России [электронный ресурс] URL:  
<http://www.banki.ru/news/research/?id=1285035> (дата обращения 23.10.2017)
4. Аналитический центр [электронный ресурс] URL:  
<https://nafi.ru> (дата обращения 12.11.2017)
5. Ассоциация Российских банков: «Moody's: Рынок автокредитов РФ вырастет на 2-5 % в 2017 г.» URL: <https://arb.ru> (дата обращения 15.09.2017)
6. Ассоциация Российских банков: «В 2016 году объем просроченной задолженности по автокредитам увеличится» [электронный ресурс]: URL :<https://arb.ru> (дата обращения 10.09.2017)
7. Ассоциация Российских банков: «Во 2 полугодии 2016 года доля первоначального взноса по автокредитам продолжала снижаться и достигла 51,1 %» [электронный ресурс]: URL: <https://arb.ru> (дата обращения 10.09.2017)
8. Банковский менеджмент: Учебник / под ред. Е.Ф. Жукова, 3-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. – С. 303.
9. Банковское дело: Управление и технологии / Под ред. А. М. Тавасиева. М.: ЮНИТИ, 2012.
10. Белоглазова Г.Н., Кроливецкая Л. П. Банковское дело. Организация деятельности коммерческого банка: учебник для бакалавров / Г.Н. Белоглазова, Л. П. Кроливецкая. – 3-е изд. пер. и доп. - М.: Издательство Юрайт, 2014. – 652 с., с. 64.
11. Белоглазова Г.Н., Кроливецкая Л. П. Банковское дело. Организация деятельности коммерческого банка: учебник для бакалавров / Г.Н. Белоглазова, Л. П. Кроливецкая. – 3-е изд. пер. и доп. - М.: Издательство Юрайт, 2014. – 652 с., с. 403-404

12. Беляков, А. В. Банковские риски: проблемы учета, управления и регулирования: Учебное пособие. - М.: Издательская группа «БДЦ - пресс», 2013.
13. Быстрая проверка контрагентов [электронный ресурс] URL: <https://focus.kontur.ru/forms?query=1069659061647> (дата обращения 27.11.2017)
14. Валесова Н. П. Автокредитование в России - 2010 // Банковский ритейл. - 2013. - № 4. - С. 24.
15. Воробьева И.С. Модель «Дилер - банк - заемщик» как способ совершенствования бизнес-процесса автокредитования в российских универсальных банках // Финансы и кредит. - 2013. - №29 (557). – С. 68 – 77.
16. Все про льготное кредитование 2017 [электронный ресурс] URL: <https://info.drom.ru/misc/52644/> (дата обращения 27.11.2017)
17. Госпрограмма льготного кредитования [электронный ресурс] URL: <http://pravo-auto.com/gosprogramma-avtokreditovaniya/> (дата обращения 27.11.2017)
18. Деньги. Кредит. Банки: Учебник / Под ред. В. В. Иванова, Б. И. Соколова. М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2013.
19. Дилерские центры в екатеринбурге [электронный ресурс] URL: [https://www.google.ru/search?newwindow=1&rlz=1C1GGRV\\_ruRU751RU751&q=%D0%B4%D0%B8%D0%BB%D0%B5%D1%80%D1%81%D0%BA%D0%B8%D0%B5+%D1%86%D0%B5%D0%BD%D1%82%D1%80%D1%8B+%D0%B2+%D0%B5%D0%BA%D0%B0%D1%82%D0%B5%D1%80%D0%B8%D0%BD%D0%B1%D1%83%D1%80%D0%B3%D0%B5&npsic=0&rflfq=1&rlha=0&rlag=56811007,60582643,5903&tbm=lc1&ved=0ahUKEwiZiLrjzO\\_XAhXEJ5oKHZbhCyUQtgMIMA&tbs=lrf:!2m1!1e2!2m1!1e3!3sIAE,lf:1,lf\\_ui:10&rldoc=1#rflfi=hd.;si:5664030559659498502;mv:!1m3!1d75312.15536611651!2d60.6424914!3d56.829456799999996!2m3!1f0!2f0!3f0!3m2!1i397!2i414!4f13.1](https://www.google.ru/search?newwindow=1&rlz=1C1GGRV_ruRU751RU751&q=%D0%B4%D0%B8%D0%BB%D0%B5%D1%80%D1%81%D0%BA%D0%B8%D0%B5+%D1%86%D0%B5%D0%BD%D1%82%D1%80%D1%8B+%D0%B2+%D0%B5%D0%BA%D0%B0%D1%82%D0%B5%D1%80%D0%B8%D0%BD%D0%B1%D1%83%D1%80%D0%B3%D0%B5&npsic=0&rflfq=1&rlha=0&rlag=56811007,60582643,5903&tbm=lc1&ved=0ahUKEwiZiLrjzO_XAhXEJ5oKHZbhCyUQtgMIMA&tbs=lrf:!2m1!1e2!2m1!1e3!3sIAE,lf:1,lf_ui:10&rldoc=1#rflfi=hd.;si:5664030559659498502;mv:!1m3!1d75312.15536611651!2d60.6424914!3d56.829456799999996!2m3!1f0!2f0!3f0!3m2!1i397!2i414!4f13.1) (дата обращения 26.11.2017)
20. Евдокимова С.С. - Рынок автокредитования в России: тенденции и проблемы развития Финансы и кредит - 2015г. №24
21. Евдокимова С.С. Рынок автокредитования в России: тенденции и проблемы развития / С.С. Евдокимова // Финансы и кредит. - 2015. - № 24. - С. 34–35

22. Евдокимова С.С. Рынок автокредитования в России: тенденции и проблемы развития // Финансы и кредит. - 2015. - №24 (648). – С. 34 – 44.
23. Жарковская Е.П. Банковское дело: учебное пособие / Е.П. Жарковская. - М: ЮНИТИ - ДАНА, 2012.- С. 122
24. Жуков Е.Ф. Банковское дело / Е.Ф. Жуков, Ю.А. Соколов. — Москва: Юрайт, 2012. — С. 88.
25. Журавель Ю. Ю. Что может и чего не может скоринг в потребительском кредитовании // Банковский ритейл. - 2013. - № 4. - С. 36.
26. Зарщиков А. Автокредитование вошло в колею // Финанс. - 2014. - №2. - С. 35.
27. Инструкция ЦБ РФ “Об обязательных нормативах банков” № 110-И от 16.01.2004 г.
28. Кабушкин, С. Н. Управление банковским кредитным риском: Учебное пособие. - М.: Новое издание, 2013
29. Каждый второй автомобиль Skoda продается по программе обновления автопарка [электронный ресурс]  
URL: <https://www.autostat.ru/news/32282/> (дата обращения 15.11.2017)
30. Как оформить беспроцентный кредит Нариньяни А. Издательство: Рипол Классик, 2013
31. Кредитные инновации в банковском секторе (на примере автокредитования) диссертация кандидата экономических наук : 08.00.10 / Воробьева Инна Сергеевна; [Место защиты: Рос.эконом. ун-т им. Г.В. Плеханова]. - Москва, 2014. - 165 с., с. 25
32. Кредитный калькулятор [электронный ресурс] URL: [http://mobile-testing.ru/online\\_calculator\\_potrebitelskogo\\_kredita/?sum=752000&rate=7,5&startdate=01.01.2014&term=36&paymenttype=0](http://mobile-testing.ru/online_calculator_potrebitelskogo_kredita/?sum=752000&rate=7,5&startdate=01.01.2014&term=36&paymenttype=0) (дата обращения 26.11.2017)
33. Кредитный калькулятор Skoda [электронный ресурс] URL: [http://www.asmotoslavia.ru/cr\\_calculator/](http://www.asmotoslavia.ru/cr_calculator/) (дата обращения 26.11.2017)
34. Лаврушин О. И. Деньги, кредит, банки. М.: Финансы и статистика, 2009.-250 с.

35. Льготное автокредитование 2018 [электронный ресурс]  
URL: <https://programma-avtokreditovaniya.ru/lgotnoe-avtokreditovanie-2018-goda-chto-nas-zhdet/> (дата обращения 28.11.2017)
36. Мазняк В.М. Учебное пособие по курсу: управление банковским продуктом [Электронный ресурс] / В.М. Мазняк. - Ростов-на-Дону, 2012.  
URL: [http://www.rsue.ru/Res/FF/Kaf\\_BD/um/ubp/maznjak/up.doc](http://www.rsue.ru/Res/FF/Kaf_BD/um/ubp/maznjak/up.doc) (дата обращения 10.09.2017)
37. Мазурин Владимир Викторович Кэптивные банки автопроизводителей на российском рынке автокредитования // Вестник ГУУ. - 2015. - №2. - С.113-116.
38. Мальцев Э.В., Мальцев А.Э. Автокредитование: финансовая нагрузка на заемщика и проблема выбора продукта // Банковское кредитование. - 2014. - № 3. - С. 12.
39. Морс ман Э. М. Управление кредитным портфелем: перевод с англ. - М.: Альпина, 2012. - 206с
40. Объем просроченной задолженности по автокредитам [электронный ресурс] URL: [https://www.nbki.ru/company/news/?id=20687&sphrase\\_id=96087](https://www.nbki.ru/company/news/?id=20687&sphrase_id=96087) (дата обращения 20.11.2017)
41. Огородова М.В., Парадеева И.Н., Курылев А.И., Хаймер Б. Анализ состояния рынка кредитования населения России в 2014-2015 гг. // Интернет-журнал Науковедение. - 2016. - №6 (37). - С.155.
42. ООО «Фольксваген Банк РУС» [электронный ресурс]  
URL: [http://vwbank.ru/retail\\_lending/offers/oct\\_yeti\\_rapid\\_75/](http://vwbank.ru/retail_lending/offers/oct_yeti_rapid_75/) (дата обращения 20.11.2017)
43. Письмо ЦБ РФ "О типичных банковских рисках" № 70-Т от 23.06.2004 г.
44. По итогам 2015 года падение продаж новых машин составило 35,7% [электронный ресурс]  
URL: [https://www.gazeta.ru/auto/2016/01/14\\_a\\_8021765.shtml](https://www.gazeta.ru/auto/2016/01/14_a_8021765.shtml) (дата обращения 12.11.2017)
45. Положение ЦБ РФ "О порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери по ссудам, по ссудной и приравненной к ней задолженности" № 254-П от 26.03.2004 г.

46. Полунин Лев Вячеславович, Бибарова-государева Марина Александровна Перспектива рынка автокредитования в России в условиях рецессии экономики // Социально-экономические явления и процессы. - 2014. - №1. - С.81-85.
47. Пфау Е. В. Технологии розничного банка Издательство: КНОРУС|ЦИПСИР, 2016
48. Рейтинг городов по обеспеченности дилерскими центрами [электронный ресурс] URL:<https://www.autostat.ru/press-releases/15197/> (дата обращения 11.11.2017)
49. Рейтинг российских автокредитных банков по итогам 2016 года [электронный ресурс] URL: <http://www.banki.ru> (дата обращения 12.10.2017)
50. Роль кредита и модернизация деятельности банков в сфере кредитования: монография / под.ред. проф. О.И. Лаврушина. - Москва: Кнорус, 2012. - 272 с., с. 216
51. Рост портфеля автокредитов [электронный ресурс] URL: <http://www.finmarket.ru/currency/news/3544141> (дата обращения 02.10.2017)
52. Ситникова Е.И., Сучкова С.А. Основные тенденции рынка автокредитования в России // Социально-экономические явления и процессы. 2017. №3. С.146-151.
53. Сошина В. Автокредитование без анаболиков // Национальный Банковский Журнал. - 2014. - № 3. - С. 16
54. Тавасиев А.М. Банковское кредитование: учебник / А.М. Тавасиев, Т.Ю. Мазурина, В.П. Бычков; под ред. проф. А.М. Тавасиева. - Москва: Инфра-М, 2013. - 656 с., с. 19
55. Теплов В.П. Словарь по экономической теории / В.П. Теплов. - Новосибирск: РГТЭУ, Новосибирский филиал, 2012. – 136 с.
56. Федеральный закон «О банках и банковской деятельности» № 395-І от 02.12.1990 г.
57. Федеральный закон «О центральном банке Российской Федерации (Банке России)» № 86-ФЗ от 10.07.2002 г.
58. Юсупова О.А. - Автокредитование: проблемы и перспективы Финансы и кредит - 2014г. №3

## ПРИЛОЖЕНИЕ 1

	Chevrolet Niva;	8	LADA Vesta;
	Chevrolet Cruze (не все комплектации);	9	Mazda3 (не все комплектации);
	Chevrolet Aveo;	0	Mitsubishi Lancer (не все комплектации);
	Chevrolet Cobalt;	1	Nissan Almera;
	Citroen C4 (не все комплектации);	2	Nissan Note;
	Citroen C-Elysee;	3	Nissan Tiida (не все комплектации);
	Daewoo Nexia;	4	Opel Astra (не все комплектации);
	Daewoo Matiz;	5	Peugeot 301
	Ford Focus (не все комплектации);	6	Peugeot 408 (не все комплектации);
0	KIA Rio;	7	Renault Duster (не все комплектации);
1	KIA Cee'd (не все комплектации);	8	Renault Logan;
	LADA Granta;		Renault Sandero;



2		9	
3	LADA Kalina;	0	Toyota Corolla (начальные комплектации);
4	LADA Priora;	1	Volkswagen Polo (не все комплектации);
5	LADA Largus;	2	Bogdan – все модели;
6	LADA 4×4;	3	UAZ и ЗАЗ – все модели;
7	LADA Samara;	4	Hyundai Solaris;